

negócios

Agostinho Vuma,
Presidente da FUNDEC

Gerar confiança no mercado moçambicano

CAFE 
negócios

café & debate

Cheias urbanas na cidade
da Matola, estrutura
urbana, drenagem e
impactos sociais

ISSN 2616-4744



9 772616 474407

www.revista.negocios.co.mz

■ N.º 57 ■ Fevereiro 2026 ■ 150 MT

CONSTRUÍDO PARA OS TERRENOS MAIS EXIGENTES DE ÁFRICA

O novo ISUZU MU-X 1.9 4x4 LS

O novo ISUZU MU-X 1.9 4x4 LS AT foi criado para os negócios e muito mais.

Com a reconhecida fiabilidade ISUZU, tração 4x4 avançada e um motor eficiente de 1.9 litros com consumo de apenas 7.6L/100km, aliado a um generoso depósito de 80 litros, oferece uma autonomia impressionante de até 1 274km com um único depósito, preparado para longas distâncias e terrenos exigentes. Com garantia de 3 anos/100 000km, o MU-X combina durabilidade, eficiência e confiança num SUV de 7 lugares pronto para qualquer desafio.

Peça já mais informações



NEW ISUZU
MU-X

entrepосто

+258 83 327 9536 / +258 85 303 6868

Av. Do Trabalho, n. 1856 - Maputo, Moçambique

ISUZU

With you, for the long run



| | |
|--|----|
| CAPA | 14 |
| Gerar confiança no mercado moçambicano | |
| NOTAS DA DIRECTORA GERAL | 6 |
| Entre a coragem de empreender e o peso das expectativas | |
| CAFÉ NEGÓCIOS | |
| Planeamento urbano no centro da solução das cheias | |
| SECTOR PRIVADO | 20 |
| Novo ciclo de liderança na CCM | |
| SOCIEDADE | 22 |
| Cheias expõem fragilidades estruturais | |
| INDÚSTRIA | 24 |
| Fecho da Mozal marca um momento crítico | |
| ECONOMIA | 28 |
| Reformas retiram Moçambique da lista de vigilância do GAFI | |
| FISCALIDADE | 30 |
| Novas regras do IVA entram em vigor | |
| TECNOLOGIA | 32 |
| Biscate, a tecnologia que liga a economia informal ao mercado | |
| BANCA | 36 |
| Nedbank reforça bases de crescimento | |
| EMPREENDER | 38 |
| Yo Ecológico, a startup que saiu da ideia ao impacto | |

| | |
|---|----|
| INICIATIVAS | 42 |
| Feira Mista dinamiza economia da Matola | |
| “Avante Jovem” financia 196 projectos na Matola | |
| ANÁLISE | 48 |
| Democracia e desenvolvimento em Moçambique: um debate necessário | |
| IMOBILIÁRIA | 50 |
| O mercado de escritórios em Maputo: Panorama actual, tendências e perspectivas | |
| DICAS ÚTEIS | 52 |
| Vida selvagem e polinização: um elo vital | |
| MARKETING | 54 |
| Quando a água sobe, o marketing baixa? | |
| PANORAMA | 56 |
| Ucrânia não é Venezuela | |
| SEGUROS | 58 |
| O 2.0: a inclusão financeira à inclusão seguradora | |
| RESPONSABILIDADE SOCIAL CORPORATIVA | 60 |
| Filantropia Estratégica | |
| RESPONSABILIDADE SOCIAL | 62 |
| Tzu Chi transforma Sofala em referência escolar | |
| IDEIAS SOLTAS | 65 |
| Inovação como atitude de gestão em tempos de crise | |

negócios

Directora Geral Lina Mulungo
lina.mulungo@negocios.co.mz
+258 828313430 +258 843435017

Colaboradores Arsénia Sithoye, Custódio Bila, Álvaro Simão Cossa, Gabriel Muthisse, Ivan Amade, Felícia Nhama, Joana Prista

Redes Sociais Jelisse Langa

Fotografia Dino Valeta

Design XMU - Consultoria em Comunicação e Design, lda

Impressão Gráfica Sociedade do Notícias, S.A.

Tiragem Média 1500 exemplares

Registo 01/GABINFO-DEC/2012

Propriedade e Edição

maxmedia

Fundador Jaime Langa
jaime.langa@negocios.co.mz
+258 823944444 +258 843944444

Av. Agostinho Neto, n.º 326 - Maputo
www.revista.negocios.co.mz

Parcerias



CE CPLP



TVM



CCME



MONTEBELO GIRASSOL MAPUTO HOTEL



LAM



AnilECON



Membro Fundador
Associação das Empresas Jornalísticas
Presidente do Conselho Fiscal



POLANA SERENA

HOTEL

E# 1922

Seafood Night

Última Sexta-Feira do Mês

Uma experiência fixa no calendário gastronômico, onde os frutos do mar são os protagonistas.

Preço: 3,000 MT PP

**Reservas: +258 21241700 /
reservations.polana@serenahotels.com**





POLANA SERENA
HOTEL
Eª 1922

AFRICAN NIGHT

ÚLTIMO SÁBADO DE CADA MÊS.

UMA EXPERIÊNCIA GASTRONÓMICA E SENSORIAL
QUE CELEBRA A ESSÊNCIA DE ÁFRICA

PREÇO: 2,950 MT P.P



Reservas: +258 21241700 / reservations.polana@serenahotels.com



Entre a coragem de empreender e o peso das expectativas

Abril é, por excelência, um mês de reflexão sobre o papel da mulher na sociedade, não apenas enquanto símbolo de resiliência, mas como agente activo de transformação económica, social e cultural. Em Moçambique, esta reflexão ganha contornos particularmente relevantes quando olhamos para o crescente protagonismo da mulher no mundo dos negócios e, simultaneamente, para os obstáculos persistentes que ainda limitam o seu pleno florescimento.

O empreendedorismo feminino tem vindo a afirmar-se como uma das forças mais dinâmicas da nossa economia. Das bancas informais aos conselhos de administração, das microempresas às startups inovadoras, as mulheres moçambicanas demonstram, diariamente, uma capacidade notável de adaptação, criatividade e liderança. No entanto, este percurso não é feito em condições de igualdade.

Persistem barreiras culturais profundas, muitas vezes invisíveis, mas estruturalmente determinantes. A ideia de que o espaço da mulher é, primordialmente, o lar, continua enraizada em muitos contextos sociais. O acesso a financiamento, a redes de influência e a oportunidades de crescimento ainda é, em muitos casos, condicionado por preconceitos de género. A mulher que ousa empreender enfrenta, frequentemente, uma dupla prova, a de provar a viabilidade do seu negócio e a de justificar o seu próprio direito de existir enquanto empresária.

Mais ainda, há uma dimensão silenciosa, mas extremamente exigente, que recai sobre a mulher, a gestão do lar. A mulher moçambicana é, muitas vezes, simultaneamente empreendedora, esposa, mãe e pilar emocional da família. Esta multiplicidade de papéis, embora revele a sua extraordinária capacidade, traduz-se também numa sobrecarga que não é equitativamente partilhada. Sob a pressão de um machismo ainda

presente em várias esferas da sociedade, espera-se que a mulher seja bem-sucedida nos negócios sem falhar no cumprimento dos seus deveres domésticos, uma equação, por vezes, humanamente impossível.

Este desequilíbrio não é apenas uma questão de justiça social, é também um entrave ao desenvolvimento económico. Uma sociedade que limita o potencial de metade da sua população está, inevitavelmente, a comprometer o seu próprio progresso.

Mas há sinais de mudança. Cada vez mais mulheres desafiam normas, ocupam espaços e redefinem narrativas. Surgem redes de apoio, iniciativas de capacitação e políticas públicas que, embora ainda insuficientes, apontam para um caminho mais inclusivo. A educação, o acesso à informação e a visibilidade de modelos femininos de sucesso são instrumentos poderosos nesta transformação.

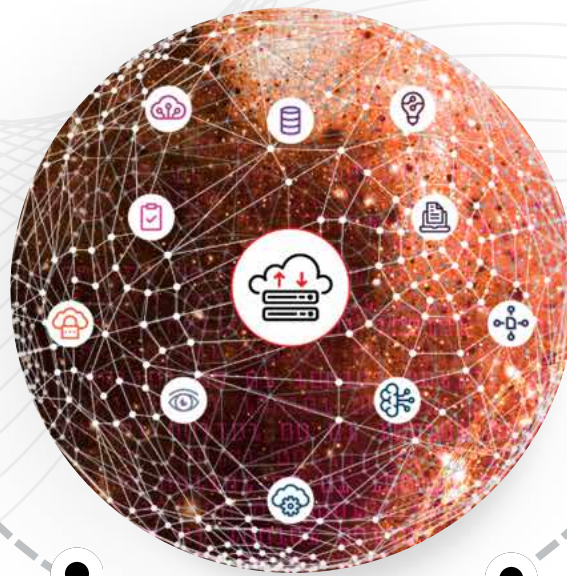
O caminho a seguir exige acção em múltiplos níveis. No plano cultural, é fundamental promover uma nova visão de partilha de responsabilidades no seio familiar, onde o papel do homem na gestão do lar seja não apenas aceite, mas incentivado. No plano económico, é urgente facilitar o acesso das mulheres ao crédito, à formação e aos mercados. No plano institucional, as políticas públicas devem ser desenhadas com uma sensibilidade real às especificidades do empreendedorismo feminino.

Mais do que celebrar a mulher em Abril, importa criar condições para que ela prospere durante todo o ano. O verdadeiro empoderamento não se faz apenas com discursos, mas com oportunidades concretas e com a desconstrução de barreiras históricas.

A mulher moçambicana já provou que é capaz. O desafio que se coloca à sociedade é simples, mas exigente, estar à altura dessa capacidade. **■**

Poupe ate 20% ao mudar para a ALP Cloud

Mantenha a sua carga de trabalho atual na cloud e poupe ate 20% (aplicam-se termos e condições), acelerando o seu crescimento com a ALP Cloud.



Alojada localmente em Moçambique, com infraestrutura de padrão global.



Assistência imediata assegurada por engenheiros locais certificados.



Pagamentos em Meticais, sem barreiras cambiais ou custos de câmbio.



Aceda, configure e escale os seus recursos de forma autónoma e em tempo real.



Disponível como Infraestrutura como Serviço, Backup como Serviço, Recuperação de Desastres como Serviço, e Software como Serviço.

Desfrute de 20% de desconto nos serviços ALP Cloud durante todo o ano de 2026.



Conheça o futuro hoje.

Tema:
**Cheias urbanas
 na cidade
 da Matola,
 estrutura urbana,
 drenagem e
 impactos sociais**



Planeamento urbano no centro da solução das cheias

As cheias urbanas na cidade da Matola deixaram de ser episódios ocasionais para se afirmarem como um desafio estrutural, intrinsecamente ligado ao crescimento urbano acelerado, às limitações dos sistemas de drenagem e aos impactos sociais cada vez mais evidentes nas comunidades. Num contexto marcado pelas alterações climáticas e por uma intensa expansão territorial, o fenómeno impõe novas exigências ao planeamento urbano e à gestão municipal.

Foi neste enquadramento que o Café Negócios, moderado por Rui Batista, promoveu um debate subordinado ao tema “Cheias Urbanas na Cidade da Matola: Estrutura Urbana, Drenagem e Impactos Sociais”, reunindo decisores e técnicos municipais. Participaram Firmino Guambe, vereador de Obras e Infra-estruturas; José António Quive, vereador de Salubridade e Ambiente; Victor Chiconela, director do Departamento de

Construção e Urbanização; Bernardo Dramos, PCA da EMAS; David Chirindza, chefe dos Serviços de Salubridade; e Lizete Mabjaia, vereadora dos Assuntos Sociais e Género. O debate permitiu analisar as causas estruturais das inundações, os seus impactos económicos e sociais e os caminhos necessários para tornar a Matola uma cidade mais resiliente e preparada para os desafios climáticos e urbanos do futuro.



FIRMINO GUAMBE

Vereador de Obras e Infra-estruturas

A Matola enfrenta, há vários anos, um desafio que deixou de ser sazonal para assumir natureza estrutural: as cheias urbanas. Ao contrário de outras regiões da província, onde as inundações resultam frequentemente de águas provenientes de montante, a realidade local é dominada pelas chuvas que incidem directamente sobre o

território urbano. Trata-se, por isso, de um problema de gestão local das águas pluviais e de um verdadeiro teste à forma como a cidade é planeada, construída e organizada.

O crescimento exponencial da Matola é incontornável. A cidade expandiu-se sob forte pressão demográfica, impulsionada sobretudo pela migração interna, maioritariamente jovem. Este dinamismo trouxe vitalidade económica e diversidade social, mas expôs fragilidades no ordenamento territorial. Áreas naturalmente vocacionadas para a drenagem, como valas naturais, linhas de escoamento e bacias de retenção, foram progressivamente ocupadas de forma desordenada.

As consequências tornam-se evidentes sempre que as chuvas se intensificam: águas sem escoamento acumulam-se, transbordam e invadem bairros, residências e infra-estruturas públicas. Para muitas famílias, em particular as de baixos rendimentos, o impacto ultrapassa o plano material e assume contornos de dignidade humana.

Impõe-se, por isso, uma reflexão séria sobre o reassentamento urbano. Não como medida punitiva, mas como estratégia de protecção humana e requalificação territorial. Retirar famílias de zonas de risco é apenas parte da solução; garantir que essas áreas não voltem a ser ocupadas é o verdadeiro desafio.



JOSÉ ANTÓNIO QUIVE

Vereador de Salubridade e Ambiente

As cheias urbanas deixaram de ser eventos ocasionais para se tornarem parte do calendário previsível das cidades moçambicanas. Na Matola, assumem contornos particularmente preocupantes, evidenciando fragilidades históricas na estrutura urbana e insuficiências nos sistemas de drenagem.

A cidade cresceu rapidamente, impulsionada pela dinâmica económica e pela expansão industrial, mas esse crescimento nem sempre foi acompanhado por um planeamento urbano rigoroso. A ocupação de zonas baixas e linhas de água criou uma realidade em que a lógica hidrológica é frequentemente ignorada.

Quando a chuva se intensifica, a resposta urbana revela-se insuficiente: sistemas de drenagem subdimensionados, obstruídos por resíduos sólidos e, em muitos casos, inexistentes. O problema é simultaneamente técnico, estrutural e comportamental.

Acresce a dimensão humana. As famílias mais



vulneráveis são as mais afectadas, enfrentando perdas materiais, interrupções na vida quotidiana e riscos sanitários acrescidos.

Importa ainda reforçar a dimensão da responsabilização: a violação das normas ambientais e a ocupação de zonas de risco devem ser sancionadas com firmeza pelas autoridades municipais, incluindo demolições quando necessário e nos termos da lei.

VICTOR CHICONELA

Director de Construção e Urbanização

As cheias urbanas não podem ser analisadas apenas sob a óptica climática ou hidráulica. O ordenamento territorial desempenha um papel central. A expansão urbana desordenada, muitas vezes em zonas ambientalmente sensíveis, transformou um problema natural num desafio estrutural.

Os esforços de reassentamento têm sido relevantes, mas enfrentam fragilidades: muitas áreas de realojamento carecem de infra-estruturas



básicas, o que leva, em alguns casos, ao regresso das famílias às zonas de risco.

Reassentar não é apenas deslocar populações; é criar novas centralidades urbanas funcionais. Sem condições mínimas, as soluções tornam-se insustentáveis.

Impõe-se, por isso, uma abordagem integrada, que articule planeamento urbano, drenagem, ambiente e acção social.

BERNARDO DRAMOS

PCA da EMAS

As cheias urbanas reflectem fragilidades acumuladas na forma como o território tem sido ocupado e infraestruturado. Linhas naturais de escoamento interrompidas, bacias de retenção ocupadas e solos impermeabilizados criam uma equação difícil de resolver.

Mais do que intervenções pontuais, é necessária uma visão sistémica. Infra-estruturas como estradas devem ser pensadas também como elementos de drenagem, sob pena de agravarem o



problema.

As cheias têm um custo humano elevado: perdas materiais, riscos sanitários e impactos psicológicos. Este é o preço invisível de decisões urbanas inadequadas.

A solução exige disciplina territorial, rigor técnico e responsabilização efectiva.



LIZETE MABJAIA

Vereadora dos Assuntos Sociais e Género

As cheias urbanas são, acima de tudo, uma questão humana. Para além dos danos materiais, desestruturam vidas, interrompem rotinas e agravam vulnerabilidades sociais.

Em momentos críticos, os centros de acomodação tornam-se essenciais, exigindo respostas rápidas e dignas: alimentação, assistência médica, apoio psicossocial e protecção de grupos vulneráveis.

No entanto, a resposta emergencial não substitui a necessidade de soluções estruturais. É imperativo investir na prevenção e evitar a ocupação de zonas de risco.

Falar de drenagem é, em última instância, falar de pessoas.




DAVID CHIRINDZA

Chefe de Serviços de Salubridade

A Matola vive há décadas com um paradoxo: cresce em dimensão e relevância económica, mas permanece vulnerável às cheias urbanas.

O problema é persistente e resulta de múltiplos factores: expansão desordenada, sistemas de drenagem insuficientes, deposição inadequada de resíduos e falta de coordenação institucional.

A manutenção preventiva continua a ser substituída por intervenções reactivas, mais dispendiosas e menos eficazes.

A solução passa por uma mudança de paradigma: planeamento preventivo, educação cívica, disciplina territorial e integração institucional efectiva. 

“ A cidade expandiu-se sob forte pressão demográfica, impulsionada sobretudo pela migração interna, maioritariamente jovem. Este dinamismo trouxe vitalidade económica e diversidade social, mas expôs fragilidades no ordenamento territorial.



ELECTRICIDADE
DE MOÇAMBIQUE, E.P.

A EDM NA PALMA DA SUA MÃO!

Baixe o novo aplicativo da EDM

Link: app.edm.co.mz



Com o aplicativo da EDM, pode:

- ✔ Comprar energia
- ✔ Consultar o histórico de compras
- ✔ Aceder à Central de Atendimento
- ✔ Receber Alertas e Notificações

Para mais informações



Gerar confiança no mercado moçambicano

A FUNDEC prepara-se para dar um passo estrutural no reforço do ecossistema empresarial moçambicano com o lançamento dos seus Índices de Competitividade Empresarial, concebidos segundo padrões técnicos internacionais, mas ancorados na realidade nacional. Em entrevista à Revista Negócios, Agostinho Vuma, Presidente da FUNDEC, explica como estes indicadores vêm colmatar uma lacuna histórica na medição do desempenho das empresas, reforçar a soberania técnica do País e criar uma nova cultura de rigor, transparência e previsibilidade para investidores, empresas e decisores públicos.

A FUNDEC prepara-se para lançar índices de competitividade empresarial inspirados nas práticas das grandes agências internacionais. Que lacunas estes indicadores vêm colmatar no ecossistema empresarial moçambicano e em que medida representam uma inovação estrutural para o País?

Os índices de competitividade empresarial da FUNDEC surgem para suprir uma lacuna estrutural no ecossistema económico nacional, que durante décadas careceu de instrumentos próprios, sistemáticos e tecnicamente consolidados para aferir o desempenho e a robustez competitiva das empresas moçambicanas.

Até ao presente, o mercado tem funcionado com base em dados dispersos, análises sectoriais fragmentadas ou avaliações externas que, sendo relevantes, nem sempre reflectiam integralmente as especificidades da nossa realidade económica e institucional. Ao introduzir indicadores produzidos internamente, com metodologia transparente e periodicidade definida, a FUNDEC estabelece uma referência nacional de

excelência e rigor.

Trata-se de uma inovação estrutural porque cria uma arquitectura permanente de medição, promove uma cultura de desempenho e reforça a profissionalização do tecido empresarial. Mais do que medir, estes índices irão orientar, estimular e elevar os padrões de competitividade no País.

Durante muitos anos, até ao final da década de 1990, Moçambique beneficiou de avaliações externas, como o Doing Business, que permitiam aferir o ambiente de negócios. Que valor acrescentado traz o facto de, pela primeira vez, uma organização nacional assumir a produção sistemática destes índices?

O valor acrescentado é, antes de mais, institucional e estratégico. Quando uma organização nacional assume a responsabilidade de produzir índices desta natureza, o País dá um passo significativo no reforço da sua soberania técnica e da sua capacidade de auto-avaliação.

As avaliações internacionais desempenharam



Agostinho Vuma, Presidente da FUNDEC



um papel importante ao oferecerem uma perspectiva comparativa global. Contudo, um índice concebido e produzido localmente permite maior profundidade analítica, melhor adequação às realidades sectoriais e regionais e maior proximidade na recolha e validação de dados.

Acresce que a apropriação nacional do processo fortalece a credibilidade interna dos resultados, promove maior envolvimento das empresas e dos decisores públicos e cria um sistema contínuo de inteligência económica, adaptado às dinâmicas específicas do nosso mercado.

De forma prática, e a título de exemplo, os novos índices complementam as análises macro-económicas realizadas por instituições internacionais, como o FMI, ao fornecerem dados detalhados sobre a produtividade, os custos, o ambiente regulatório, o acesso ao financiamento e a competitividade das empresas.

Enquanto os indicadores mais recentes do FMI analisam a economia a partir de uma perspectiva global, os nossos índices observam a realidade a partir das empresas, onde as políticas públicas se materializam.

Deste modo, os estudos nacionais poderão confirmar, aprofundar ou, quando necessário,

“ As avaliações internacionais desempenharam um papel importante ao oferecerem uma perspectiva comparativa global. Contudo, um índice concebido e produzido localmente permite maior profundidade analítica, melhor adequação às realidades sectoriais e regionais e maior proximidade na recolha e validação de dados.

“ Para os decisores públicos, os resultados fornecerão evidência empírica sólida para a formulação de políticas económicas mais direccionadas e eficazes. Em conjunto, estes efeitos contribuirão para um ambiente de negócios mais transparente, estável e gerador de confiança.



questionar estas avaliações externas, contribuindo para políticas públicas mais eficazes e decisões económicas baseadas em evidência. Por outro lado, os índices da FUNDEC irão oferecer uma perspectiva de análise do ponto de vista nacional, o que enriquecerá o debate interno e a visão dos analistas económicos sobre o País.

De que forma os índices de competitividade da FUNDEC poderão influenciar a tomada de decisão dos investidores, das empresas nacionais e dos decisores públicos, promovendo maior previsibilidade, transparência e confiança no mercado?

Os índices funcionarão como instrumentos estruturantes de referência para todos os actores económicos. Para os investidores, nacionais e estrangeiros, constituirão uma fonte fiável de informação sobre padrões de governação, desempenho financeiro, capacidade de inovação e sustentabilidade empresarial, reduzindo assimetrias de informação e aumentando a previsibilidade.

Para as empresas nacionais, representarão uma ferramenta de auto-diagnóstico e de orientação estratégica, permitindo identificar oportunidades de melhoria e alinhar práticas com

padrões mais exigentes de competitividade.

Para os decisores públicos, os resultados fornecerão evidência empírica sólida para a formulação de políticas económicas mais direccionadas e eficazes. Em conjunto, estes efeitos contribuirão para um ambiente de negócios mais transparente, estável e gerador de confiança.

Quais são os principais pilares e indicadores que irão compor estes índices de competitividade e como a FUNDEC está a garantir o rigor técnico, a credibilidade metodológica e a comparabilidade internacional dos resultados?

Os índices serão estruturados em torno de pilares fundamentais da competitividade empresarial, incluindo governação corporativa e transparência, solidez financeira e desempenho económico, inovação e transformação tecnológica, sustentabilidade e responsabilidade social, capital humano e produtividade, bem como integração em cadeias de valor e acesso a mercados.

A FUNDEC tem vindo a trabalhar com especialistas nacionais e parceiros técnicos independentes para assegurar uma metodologia robusta, baseada em critérios objectivos, ponderações



claras e validação estatística rigorosa. O processo de recolha e tratamento de dados obedecerá a padrões reconhecidos internacionalmente, garantindo consistência e fiabilidade.

Paralelamente, está a ser assegurada compatibilidade metodológica com referências globais, de modo a permitir análises comparativas a nível regional e internacional, reforçando a credibilidade e o reconhecimento externo dos resultados.

Que impacto estratégico espera a FUNDEC gerar, a médio e longo prazos, com a publicação regular destes índices, tanto na melhoria do ambiente de negócios como no posicionamento de Moçambique nos rankings regionais e internacionais de competitividade?

A médio prazo, espera-se que a publicação regular dos índices induza uma cultura de melhoria contínua no sector empresarial moçambicano, incentivando padrões mais elevados de gestão,

transparência e inovação.

A longo prazo, a iniciativa deverá contribuir para o fortalecimento da confiança dos investidores, para a consolidação de reformas estruturais orientadas por evidência e para o aumento da eficiência e produtividade das empresas nacionais.

Em termos estratégicos, estes índices posicionam-se como um instrumento catalisador de transformação económica, capaz de reforçar o posicionamento de Moçambique nos rankings regionais e internacionais de competitividade e de afirmar o País como um destino mais credível, organizado e preparado para competir num contexto global cada vez mais exigente.

Reafirmamos, portanto, que com estes índices a FUNDEC assume o seu compromisso com o fortalecimento do sector privado, a melhoria do clima de investimento e a promoção do crescimento económico sustentável em Moçambique.



COM CERTIFICAÇÃO NAS NORMAS NM ISO 9001:2015, NM ISO 14001:2015 E NM ISO 45001:2018, COM A LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA AO LONGO DO PAÍS E COM A MAIOR CAPACIDADE DE LOGÍSTICA DE ARMAZENAGEM E DE DISTRIBUIÇÃO.

A PETROMOC É O PARCEIRO IDEAL NO MERCADO DE COMBUSTÍVEL EM MOÇAMBIQUE.



Novo ciclo de liderança na CCM

A Câmara de Comércio de Moçambique (CCM) inicia uma nova etapa da sua vida institucional com a eleição de Lucas Chachine para o cargo de Presidente do Conselho de Direcção, na sequência de um processo marcado por lista única e amplo consenso entre os membros da organização. Lucas Chachine sucede a Álvaro Massinga, que recentemente assumiu a presidência da Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA).

A eleição por consenso reflecte a confiança dos associados no percurso, na visão estratégica e na capacidade de liderança do novo Presidente do Conselho de Direcção, num momento em que o sector privado moçambicano enfrenta desafios estruturais relevantes, exigindo maior coesão institucional, diálogo estratégico e uma actuação mais eficaz na defesa do ambiente de negócios.

Para além do seu envolvimento directo na vida associativa empresarial, Lucas Chachine traz para a liderança da CCM uma sólida experiência de gestão ao mais alto nível, exercendo igualmente funções de Presidente do Conselho de Administração da Vodacom Moçambique. Este enquadramento confere-lhe uma visão abrangente sobre matérias cruciais como a competitividade empresarial, a inovação tecnológica, a governação corporativa e a integração de Moçambique nas cadeias de valor regionais e globais.

Sob a sua liderança, espera-se que a Câmara de Comércio de Moçambique reforce o seu papel enquanto plataforma de referência na representação do empresariado nacional, apostando na modernização dos serviços aos associados, no fortalecimento da advocacia empresarial e no aprofundamento do diálogo público-privado, com especial enfoque na previsibilidade



Lucas Chachine, Presidente do Conselho de Direcção da CCM

regulatória, na atracção de investimento e na melhoria sustentada do clima de negócios.

A transição ocorre num quadro de continuidade estratégica. Álvaro Massinga deixa a CCM após um período de consolidação institucional, amplamente reconhecido pelo reforço da credibilidade da organização e pelo seu reposicionamento como interlocutor relevante junto do Governo e dos parceiros económicos. A sua eleição para a presidência da CCM é vista como um desenvolvimento natural desse percurso, com potencial para fortalecer a articulação entre as diversas estruturas representativas do sector privado.

A chegada de Lucas Chachine à presidência do Conselho de Direcção da CCM, legitimada por consenso e sustentada por um perfil empresarial de referência, inaugura assim um novo ciclo de estabilidade, ambição e responsabilidade institucional, num momento em que a Câmara é chamada a desempenhar um papel cada vez mais determinante na promoção da competitividade, da confiança e do crescimento sustentável da economia moçambicana. **■**

50^o

HYDROELECTRICA DE
CAHORA BASSA
O Orgulho de Moçambique

O QUE É ORGULHO?

**ORGULHO É SER UMA EMPRESA COM 50 ANOS, ESTRATÉGICA
E ESTRUTURANTE PARA O DESENVOLVIMENTO E ESTABILIDADE
ENERGÉTICA DE MOÇAMBIQUE E DA ÁFRICA AUSTRAL.**

**CAHORA BASSA,
O ORGULHO DE MOÇAMBIQUE!**



SOCIEDADE

Cheias expõem fragilidades estruturais

As cheias que ciclicamente afectam Moçambique continuam a ter um impacto profundo e transversal sobre a economia nacional, revelando vulnerabilidades estruturais que penalizam o crescimento, pressionam as finanças públicas e agravam as desigualdades sociais. Para além da dimensão humanitária imediata, os efeitos económicos das inundações prolongam-se no tempo e afectam sectores estratégicos do País.

Um dos sectores mais atingidos é a agricultura, base de subsistência da maioria da população e pilar essencial da segurança alimentar. A destruição de culturas, a perda de insumos agrícolas e a interrupção dos ciclos produtivos reduzem drasticamente a oferta interna de alimentos, pressionando os preços e aumentando a dependência de importações. Este choque tem efeitos directos no rendimento das famílias rurais e indirectos na inflação e no poder de compra urbano.


As infraestruturas económicas sofrem igualmente danos significativos. Estradas, pontes, sistemas de abastecimento de água, redes eléctricas e instalações públicas são frequentemente afectadas, comprometendo a circulação de bens e pessoas, encarecendo os custos logísticos e dificultando o funcionamento normal das cadeias de abastecimento. Para o sector privado, estas interrupções traduzem-se em atrasos, aumento de custos operacionais e perda de competitividade.

No plano orçamental, as cheias representam uma pressão adicional sobre o Estado. Recursos inicialmente destinados a investimento produtivo

acabam por ser reorientados para acções de emergência, reconstrução e assistência social. Esta reprogramação limita a capacidade do Governo de executar políticas de desenvolvimento de médio e longo prazos, afectando a previsibilidade da despesa pública e o ritmo de crescimento económico.

O impacto estende-se ainda ao clima de investimento. A recorrência de fenómenos extremos aumenta a percepção de risco, sobretudo em sectores dependentes de infraestruturas e estabilidade territorial. Embora Moçambique continue a oferecer oportunidades relevantes, a exposição a choques climáticos reforça a necessidade de mecanismos de mitigação de risco, seguros adequados e planeamento resiliente.

Apesar deste quadro desafiante, as cheias também evidenciam a urgência de uma agenda económica orientada para a resiliência climática. Investimentos em infraestruturas adaptadas, ordenamento do território, sistemas de drenagem, gestão integrada de bacias hidrográficas e agricultura resiliente deixam de ser apenas opções técnicas para se afirmarem como imperativos económicos.

A médio e longo prazos, a capacidade de Moçambique transformar a resposta às cheias numa estratégia de desenvolvimento resiliente será determinante. Reduzir o impacto económico dos desastres naturais não é apenas uma questão ambiental ou social, mas uma condição essencial para assegurar estabilidade macroeconómica, proteger o tecido empresarial e sustentar um crescimento inclusivo e duradouro. 



vodacom



m-pesa

SOCIEDADE






Quem sabe, sabe

Com a Vodacom, tens acesso exclusivo ao Executive 2000 Lounge e uma experiência ao nível que mereces.

Activa já *111# Opção 4

Termos e Condições Aplicáveis

TUDO TOP

-  Chamadas Ilimitadas
-  SMSs Ilimitadas
-  64 GB
-  40 Min Chamadas Internacionais
-  700 MB Roaming

Válido por 30 Dias

3000 MT



Fecho da Mozal marca um momento crítico

A saída da Mozal deixou de ser um cenário hipotético para se afirmar como um facto consumado. Fornecedores de serviços já receberam avisos prévios de rescisão de contratos e os trabalhadores foram formalmente notificados, encerrando um ciclo de mais de duas décadas de presença de um dos maiores projectos industriais alguma vez implantados em Moçambique. O impacto desta decisão faz-se sentir de forma imediata e profunda, tanto na economia como na vida de milhares de famílias.

No plano económico, o fecho da Mozal representa uma perda significativa para a estrutura produtiva nacional. A empresa foi durante anos um dos principais motores das exportações, com um peso relevante na balança

comercial e um contributo importante para a geração de divisas. A sua saída reduz a base exportadora industrial, fragiliza as contas externas e limita a capacidade do País de sustentar um crescimento assente na produção e não apenas



“ À volta da Mozal desenvolveu-se um ecossistema robusto de pequenas e médias empresas nacionais que prestavam serviços de logística, manutenção, segurança, alimentação, transporte e apoio técnico especializado.

no consumo ou na extracção primária.


O impacto estende-se de forma directa ao tecido empresarial. À volta da Mozal desenvolveu-se um ecossistema robusto de pequenas e médias empresas nacionais que prestavam serviços de logística, manutenção, segurança, alimentação, transporte e apoio técnico especializado. Para muitas destas empresas, os contratos agora rescindidos representavam a principal ou mesmo a única fonte de receita. O risco de encerramentos em cadeia, perda de postos de trabalho e incumprimentos financeiros é real e imediato.

No domínio social, as consequências são ainda mais sensíveis. A notificação dos trabalhadores não significa apenas a perda de um emprego. Significa incerteza, quebra abrupta de rendimento, dificuldade em cumprir compromissos familiares e uma pressão acrescida sobre redes de apoio já frágeis. Cada posto de trabalho perdido na Mozal sustenta vários outros de forma indirecta, pelo que o impacto real ultrapassa largamente os números oficiais e atinge comunidades inteiras.

Há igualmente um efeito psicológico e simbólico que não deve ser subestimado. A Mozal sempre foi vista como um projecto âncora, um sinal de que Moçambique podia acolher grandes investimentos industriais, criar emprego

qualificado e integrar-se em cadeias de valor globais. O seu encerramento levanta dúvidas legítimas sobre o modelo de industrialização adoptado, a previsibilidade do ambiente de negócios e a capacidade do País de reter investimentos de grande escala.

Este momento exige mais do que reacções pontuais. Exige empatia para com os trabalhadores afectados, respostas concretas para as empresas fornecedoras e uma reflexão séria sobre as políticas económicas e industriais. Programas de reconversão profissional, mecanismos de apoio às empresas impactadas e um diálogo transparente entre o Estado e o sector privado são passos essenciais para mitigar os efeitos imediatos.

A médio e longo prazos, o fecho da Mozal deve servir como alerta. A economia moçambicana precisa de diversificar a sua base produtiva, reduzir a dependência de projectos isolados e investir numa industrialização mais resiliente, capaz de resistir a choques externos e decisões empresariais de grande impacto. O desafio agora é transformar uma perda pesada numa oportunidade de aprendizagem e de reorientação estratégica, colocando as pessoas, as empresas nacionais e o desenvolvimento sustentável no centro das decisões. 

BVM acelera implementação da lei das PPP

Num encontro de socialização dirigido à comunicação social e a parceiros institucionais, a Bolsa de Valores de Moçambique, BVM, reafirmou o compromisso de acelerar a implementação da Lei das Parcerias Público-Privadas, um instrumento legal aprovado em 2011 que prevê a abertura de capital de determinados empreendimentos estratégicos ao público através do mercado bolsista.

O evento foi conduzido pelo presidente do conselho de administração da instituição, Pedro Cossa, enquanto a apresentação técnica esteve a cargo de Sara Cândido.

Na ocasião, Pedro Cossa destacou que a operacionalização desta legislação representa um passo decisivo para permitir que os moçambicanos participem de forma mais directa na exploração das riquezas naturais e nos grandes projectos económicos do país.

“A lei recomenda que cada uma destas empresas, cinco anos após o início da actividade, abra parte do seu capital aos cidadãos. Infelizmente, isso ainda não aconteceu, mas assumimos o desafio de fazer cumprir o espírito da lei”, afirmou.

Segundo explicou, o Conselho de Ministros orientou recentemente a Bolsa de Valores a trabalhar em estreita coordenação com o Ministério das Finanças, com vista a garantir a implementação efectiva da legislação, incluindo a apresentação de relatórios periódicos sobre o progresso do processo.

Cossa revelou ainda que um levantamento preliminar aponta para mais de 300 empresas ligadas a parcerias público-privadas e grandes concessões registadas nas bases de dados do Governo, admitindo que o número real possa ser superior. “Este não pode ser um desafio apenas da Bolsa de Valores. É um desafio de

todos, incluindo a comunicação social, os bancos, as sociedades financeiras e a sociedade civil”, sublinhou.

LEI DAS PPP PODE REFORÇAR O MERCADO DE CAPITALIS

Na apresentação técnica, Sara Cândido explicou que o principal objectivo da iniciativa é operacionalizar a Lei n.º 15/2011, que estabelece que empresas envolvidas em parcerias público-privadas, grandes projectos ou concessões empresariais devem abrir parte do seu capital ao público após um determinado período de actividade.

Segundo a especialista, esta medida pretende impulsionar o mercado de capitais e ampliar o acesso dos cidadãos às oportunidades de investimento. “Acreditamos que este processo pode contribuir para o empoderamento económico dos moçambicanos e para o fortalecimento do mercado de capitais e da economia nacional”, afirmou.

De acordo com a legislação, os empreendimentos abrangidos devem alienar entre 5 e 20 por cento do capital através da Bolsa de Valores, permitindo que investidores nacionais participem em projectos de grande escala.

A apresentação destacou ainda que o quadro jurídico inclui, para além da lei das PPP, legislação



aplicável aos sectores de minas e petróleo, que também incentiva a inscrição de empresas destes sectores na Bolsa.

IMPLEMENTAÇÃO ENFRENTA CONSTRANGIMENTOS

Apesar do potencial económico da medida, Sara Cândido reconheceu que o grau de implementação da lei permanece praticamente inexistente desde a sua aprovação. “A lei existe há cerca de 15 anos, mas o seu grau de cumprimento é praticamente nulo”, observou.

Entre os principais constrangimentos identificados destacam-se a fraca monitoria da aplicação da legislação, a estrutura jurídica de muitas empresas, ainda constituídas como sociedades por quotas, e a questão da não retroactividade da lei.


Para ultrapassar estes desafios, o Governo decidiu mobilizar todos os ministérios para realizar um levantamento detalhado dos empreendimentos sob sua tutela, um processo que deverá alimentar uma base de dados nacional e facilitar

a conformidade das empresas com as regras do mercado de capitais.

PROCESSO PREVISTO PARA TRÊS ANOS

Segundo os responsáveis da BVM, o plano de implementação prevê um período de três anos para a operacionalização da lei, com relatórios trimestrais a serem apresentados ao Conselho de Ministros.

Caso o processo avance conforme previsto, a iniciativa poderá gerar múltiplos benefícios, entre os quais a mobilização da poupança interna, o reforço da governação corporativa das empresas e a democratização do acesso aos activos produtivos.

Para a Bolsa de Valores, a concretização deste processo poderá representar um marco na evolução do mercado de capitais moçambicano, ampliando o número de empresas cotadas e permitindo que um maior número de cidadãos participe directamente no crescimento da economia nacional. 

Reformas retiram Moçambique da lista de vigilância do GAFI

Moçambique foi oficialmente retirado da lista de jurisdições sob vigilância reforçada no combate ao branqueamento de capitais e ao financiamento do terrorismo, numa decisão que representa um marco relevante para a credibilidade financeira do País e para a melhoria do ambiente de negócios.

Arsénia Sithoye (Texto)

A decisão foi tomada pelo Grupo de Acção Financeira Internacional (GAFI), organismo intergovernamental que define os padrões globais de prevenção e combate aos crimes financeiros, após reconhecer progressos substanciais nas reformas legais, regulatórias e institucionais implementadas pelas autoridades moçambicanas.

Em comunicado, o Banco de Moçambique sublinhou que a retirada do País da lista reflecte “o reforço do quadro legal e a melhoria da eficácia das instituições nacionais na prevenção, detecção e repressão do branqueamento de capitais e do financiamento do terrorismo”.

Segundo a instituição, as reformas abrangem o fortalecimento dos mecanismos de supervisão financeira, o aumento da cooperação entre entidades públicas e a harmonização da legislação nacional com os padrões internacionais definidos pelo GAFI.

RECONHECIMENTO INTERNACIONAL E IMPACTO ECONÓMICO

A saída da lista de vigilância tem impactos directos na economia, sobretudo no sector financeiro e na captação de investimento estrangeiro.

Para o Ministério da Economia e Finanças, trata-se de um sinal claro de recuperação de confiança por parte dos parceiros internacionais.

“Esta decisão constitui um reconhecimento do compromisso do Estado moçambicano com a transparência financeira e a integridade do sistema económico, criando condições mais favoráveis para o investimento e para a integração de Moçambique nos mercados financeiros internacionais”, refere o ministério em nota oficial.

Com a retirada do País destas listas, espera-se uma redução das restrições impostas por bancos correspondentes internacionais, facilitando as operações financeiras transfronteiriças, o acesso a crédito externo e as transacções comerciais com parceiros estrangeiros.

REFORMAS ESTRUTURAIS EM FOCO

Moçambique esteve sob vigilância reforçada devido a deficiências consideradas estratégicas no seu sistema de prevenção de crimes financeiros. Nos últimos anos, o País adoptou um plano de acção que incluiu a revisão da legislação sobre branqueamento de capitais, o reforço da Unidade de Informação Financeira e a capacitação de magistrados, reguladores e instituições financeiras.

De acordo com fontes oficiais, o desafio passa



“ Com a retirada do País destas listas, espera-se uma redução das restrições impostas por bancos correspondentes internacionais, facilitando as operações financeiras transfronteiriças, o acesso a crédito externo e as transacções comerciais com parceiros estrangeiros.

agora por garantir a sustentabilidade das reformas. “Sair da lista é um passo importante, mas o mais relevante é assegurar a aplicação contínua e eficaz das medidas adoptadas”, alertou uma fonte ligada ao sector financeiro.

NOVO CICLO DE CONFIANÇA

Para analistas económicos, a decisão do GAFI abre um novo ciclo para Moçambique, num contexto em que o País procura atrair investimento privado, diversificar a economia e reforçar a sua reputação internacional.

A saída da lista de vigilância não elimina todos os riscos, mas representa um avanço significativo na consolidação institucional e no alinhamento de Moçambique com as melhores práticas internacionais, um factor cada vez mais determinante para o crescimento económico sustentável. **1**

Novas regras do IVA entram em vigor

Arsénia Sithoye

Desde de Fevereiro de 2026, Moçambique passa a aplicar um novo quadro legal do Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), marcado pelo alargamento da base tributária, pela eliminação de regimes especiais e pelo reforço das obrigações declarativas dos contribuintes, no âmbito das alterações ao Código do IVA aprovadas no contexto do Pacote Fiscal.

Com as novas regras, todos os contribuintes enquadrados no IVA passam a estar obrigados à entrega de declarações periódicas mensais, independentemente da sua dimensão ou volume de negócios, deixando de existir os regimes de isenção e simplificado que até aqui abrangiam pequenos operadores económicos.

Segundo a Autoridade Tributária de Moçambique, a medida visa “promover maior equidade fiscal, reforçar a arrecadação de receitas do Estado e melhorar o controlo das operações económicas”, num contexto de crescente formalização da economia.

“Estas alterações procuram alinhar o sistema do IVA com as melhores práticas internacionais, reduzindo distorções e combatendo a evasão fiscal”, refere a instituição, em nota explicativa sobre as mudanças introduzidas.

FIM DE REGIMES ESPECIAIS E MAIOR PRESSÃO SOBRE PEQUENOS NEGÓCIOS

Uma das mudanças mais significativas é o fim dos regimes especiais de IVA, o que significa que milhares de pequenos comerciantes e

prestadores de serviços passam a integrar o regime normal, com impacto directo na sua tesouraria e na organização contabilística.

Para analistas fiscais, a medida representa um desafio acrescido para o sector informal e semi-formal da economia.

“O impacto será particularmente sentido pelos pequenos negócios, que terão de investir em contabilidade, sistemas de facturação e maior disciplina fiscal”, explica um consultor fiscal citado em análises recentes ao pacote legislativo.

IVA PASSA A ABRANGER SERVIÇOS DIGITAIS

As novas regras clarificam igualmente a incidência do IVA sobre serviços digitais, incluindo software, plataformas electrónicas, serviços de computação em nuvem e outras prestações fornecidas por entidades não residentes, sempre que o consumo ocorra em território nacional.

De acordo com o Governo de Moçambique, esta alteração responde à crescente digitalização da economia e à necessidade de proteger a base tributária nacional.

“A economia digital já representa uma parcela relevante do consumo e não podia continuar fora do sistema do IVA”, refere fonte do Ministério da Economia e Finanças.

REEMBOLSOS MAIS EXIGENTES E REFORÇO DO CONTROLO ELECTRÓNICO

O diploma introduz igualmente maior rigor nos processos de reembolso do IVA, com reforço das exigências documentais e dos mecanismos

“Estas alterações procuram alinhar o sistema do IVA com as melhores práticas internacionais, reduzindo distorções e combatendo a evasão fiscal”

de verificação, numa tentativa de reduzir fraudes e atrasos injustificados.


Mantém-se, igualmente, a obrigatoriedade de reporte electrónico mensal das facturas à Autoridade Tributária, consolidando o processo de digitalização da administração fiscal iniciado nos últimos anos.

MAIS RECEITAS, MAS TAMBÉM MAIS DESAFIOS

Do ponto de vista macroeconómico, o Governo espera que as novas regras contribuam para o aumento sustentável da receita fiscal, num contexto de forte pressão sobre as finanças públicas.

No entanto, especialistas alertam para a necessidade de medidas de acompanhamento, sobretudo dirigidas às micro e pequenas empresas.

“Sem apoio técnico e formação adequada, existe o risco de exclusão de operadores económicos que não consigam adaptar-se rapidamente às novas exigências”, alerta um economista ouvido pela nossa redacção.

Com a entrada em vigor das novas regras em Fevereiro, empresas e profissionais são aconselhados a rever os seus procedimentos fiscais e a procurar aconselhamento especializado, de forma a evitar penalizações e incumprimentos num quadro fiscal cada vez mais exigente. 



 **Banco Letshego**

15
ANOS
MELHORANDO VIDAS

*134#  

Ib-mocambique.letshego.com

 **LetsGo**

Biscate, a tecnologia que liga a economia informal ao mercado

Num país onde o emprego formal permanece escasso face à dimensão da força laboral, o sector informal continua a assumir-se como o principal amortecedor social e económico. Em Moçambique, milhões de cidadãos dependem diariamente de actividades independentes, desde pequenos serviços técnicos até trabalhos ocasionais, para sustentar as suas famílias. É neste contexto que o Biscate emerge como uma das plataformas digitais mais relevantes no apoio aos trabalhadores informais.

Arsénia Sithoye, texto | Dino Valeta, foto

Criado pela UX Information Technologies Lda, o Biscate nasceu da constatação de uma realidade estrutural. “Existe cerca de um milhão de empregos formais para uma força laboral de aproximadamente 14 milhões de pessoas, o que significa que a maioria dos moçambicanos tem de criar as suas próprias oportunidades”, explica Tiago Coelho, fundador e administrador-geral.

ACESSO AO MERCADO COMO FACTOR DETERMINANTE

Mais do que um simples directório digital, o Biscate foi concebido como uma ferramenta de acesso ao mercado. A plataforma permite que qualquer trabalhador crie um perfil profissional, descreva as suas competências, indique a sua localização e se torne visível para potenciais clientes. “O Biscate não garante trabalho, oferece o meio para que o trabalho aconteça”, sublinha Coelho. “Providenciamos visibilidade, transformamos alguém desconhecido num profissional encontrável.”

Um dos elementos mais diferenciadores reside na sua arquitectura inclusiva. A plataforma foi desenhada para funcionar mesmo em telemóveis básicos, sem necessidade de ligação contínua à internet, uma decisão estratégica num país onde persistem fortes assimetrias no acesso digital.

ORGANIZAR O INFORMAL SEM O DESCARACTERIZAR

Num contexto em que cerca de 90 por cento da força laboral opera no sector informal, soluções digitais enfrentam o desafio de criar valor sem impor barreiras. O modelo do Biscate é gratuito tanto para trabalhadores como para clientes. “A nossa ambição nunca foi cobrar ao trabalhador informal. Queríamos remover obstáculos, não criar novos”, afirma Coelho.

Ainda assim, a plataforma introduz uma lógica de reputação digital. As avaliações dos clientes permitem distinguir profissionais mais consistentes, promovendo um sistema assente no mérito. “Quem presta um bom serviço ganha visibilidade, quem não corresponde às expectativas perde relevância.”



De acordo com dados da empresa, o Biscate conta actualmente com cerca de 140 mil trabalhadores registados em todos os distritos do país, abrangendo quase uma centena de profissões, tendo já intermediado centenas de milhares de oportunidades de trabalho.

EVIDÊNCIA EMPÍRICA E RESILIÊNCIA ECONÓMICA

Para além dos indicadores operacionais, estudos académicos reforçam o impacto económico das plataformas digitais no contexto moçambicano.

Uma análise publicada pelo UNU WIDER concluiu que, durante a pandemia da Covid 19, a procura por serviços na plataforma aumentou entre 20 e 40 por cento no primeiro ano da crise. Em termos práticos, a taxa de tarefas acordadas aumentou de cerca de 1,6 para 2,3 tarefas semanais por cada 100 trabalhadores registados, contrariando expectativas de colapso da procura.

Outro estudo, divulgado no World Bank Economic Review, analisou o impacto destas plataformas em graduados de institutos técnico

profissionais. Embora os efeitos médios sobre emprego e rendimento tenham sido moderados, observaram-se diferenças relevantes por género, com maior benefício para os homens e maior selectividade por parte das mulheres, frequentemente associada a constrangimentos sociais e expectativas salariais. “Os estudos mostram que o impacto existe, mas não é uniforme. Persistem desafios estruturais relacionados com género, acesso à tecnologia e mobilidade”, observa Coelho.

RENDIMENTO, INCLUSÃO E RESPOSTA À CRISE

Para além dos estudos, a experiência prática demonstra o papel da plataforma em contextos de crise. Durante a pandemia, o Biscate foi utilizado para mobilizar costureiros em várias províncias na produção de máscaras, criando fontes alternativas de rendimento num período de paralisação económica.

Esta capacidade evidencia o potencial da plataforma como infra-estrutura económica distribuída. “Temos carpinteiros, electricistas,



costureiras, pessoas com competências e equipamentos. O Biscate funciona como elemento agregador.”

A ECONOMIA INVISÍVEL QUE SUSTENTA O PAÍS

A relevância do sector informal ultrapassa a dimensão social. Estimativas indicam que actividades informais contribuem com cerca de 40 por cento do Produto Interno Bruto. “O informal não é marginal, é central. É uma verdadeira máquina da economia moçambicana, embora muitas vezes ignorada nas políticas públicas”, defende Coelho.

Neste contexto, plataformas digitais podem desempenhar um papel estratégico na transição gradual para a formalização. O primeiro passo passa pelo reconhecimento, medição e organização da actividade, criando condições para

inclusão financeira, acesso ao crédito e protecção social.

PARCERIAS COMO MOTOR DE CRESCIMENTO

Sem um modelo de monetização directa, o crescimento do Biscate tem sido impulsionado por parcerias estratégicas. A colaboração com a Vodacom foi determinante na fase inicial, permitindo o acesso à plataforma através de USSD.

A ferramenta tem sido igualmente utilizada em programas de empregabilidade e desenvolvimento promovidos por organizações multilaterais, incluindo o Banco Mundial.


DESAFIOS REGULATÓRIOS E SUSTENTABILIDADE

Apesar dos avanços, persistem desafios significativos. Alterações regulatórias recentes afectaram componentes operacionais, nomeadamente a utilização de SMS para comunicação com utilizadores. “Algumas legislações não anteciparam a existência de serviços digitais gratuitos com função social”, refere Coelho.

Outro desafio central prende-se com a sustentabilidade financeira. A ausência de receitas directas limita a capacidade de investimento em crescimento, marketing e inovação.

TECNOLOGIA COM FUNÇÃO ECONÓMICA

O caso do Biscate ilustra uma transformação estrutural, a digitalização progressiva da economia informal. A tecnologia não substituiu o sector, mas contribuiu para o organizar, ampliar e tornar mensurável. “Estamos a dar identidade digital a trabalhadores que sempre existiram. Não estamos a criar o informal, estamos a ligá-lo ao mercado”, conclui Tiago Coelho.

Num país onde o empreendedorismo surge frequentemente da necessidade, plataformas como o Biscate deixam de ser apenas soluções tecnológicas. Afirmam-se como infra-estruturas económicas emergentes, com impacto directo no rendimento, na visibilidade e na dinâmica da economia real. 

NOVO RENAULT KIGER



performance
repensada



Caetano
Importador
oficial



Nedbank reforça bases de crescimento

Por: **Arsénia Sithoye**

O exercício financeiro de 2025 marcou um ano transformacional para o Nedbank Group, mas foi igualmente um período de afirmação estratégica para o Nedbank Moçambique, que evidenciou resiliência e solidez num contexto macro-económico particularmente exigente.

Na apresentação dos resultados anuais, o Grupo reportou um crescimento de 2% nos resultados líquidos, que atingiram 17,2 mil milhões de rands, enquanto o lucro diluído por acção registou um aumento de 3%. A rentabilidade dos capitais próprios (ROE) fixou-se em 15,4%, mantendo-se acima do custo do capital próprio, reflectindo disciplina financeira e enfoque na criação de valor sustentável. Os rácios de capital permaneceram robustos, com um CET1 de 12,9% e um rácio Tier 1 de 14,5%, permitindo a declaração de um dividendo final de 1.104 cêntimos por acção.

Segundo Terence Sibiyi, director executivo responsável pelo Nedbank Africa Regions (NAR), 2025 foi um ano de decisões estratégicas ousadas que reposicionaram o Grupo para um novo ciclo de crescimento. A reorganização estrutural das áreas de retalho e negócios, que conduziu à criação das unidades Personal & Private Banking (PPB) e Business & Commercial Banking (BCB), permitiu alinhar de forma mais eficaz as propostas de valor às necessidades específicas de clientes individuais, PME e empresas corporativas.

O Grupo reforçou igualmente a sua estratégia

pan-africana, alienando a participação no Eco-bank Transnational Incorporated e anunciando uma oferta para aquisição de 66% do NCBA Group, consolidando o seu foco geográfico na SADC e na África Oriental.

A digitalização afirmou-se como um dos principais motores de crescimento. Pela primeira vez, o Grupo atingiu 8 milhões de clientes, impulsionado pelo aumento dos utilizadores digitalmente activos e pela expansão consistente dos volumes e valores transaccionados através da aplicação Nedbank Money. No NAR, cerca de 70% da base activa já utiliza canais digitais, evidenciando a crescente adesão às soluções tecnológicas do banco.

Neste enquadramento regional, o desempenho do Nedbank Moçambique assume particular relevância. Operando num ambiente caracterizado por volatilidade pós-eleitoral, escassez de divisas e crescimento económico moderado, o banco conseguiu preservar a estabilidade operacional e reforçar a sua posição financeira. O rácio de solvabilidade fixou-se em 34%, significativamente acima do mínimo regulamentar de 12%, evidenciando uma estrutura de capital sólida e elevada capacidade de absorção de choques externos.

A gestão da carteira de crédito foi conduzida com prudência, com reforço da cobertura de imparidades e foco na preservação da qualidade dos activos. Num mercado de crescimento limitado, a evolução da carteira foi positiva, ainda que moderada, privilegiando a sustentabilidade em detrimento de uma expansão acelerada. Esta




abordagem permitiu manter níveis de risco controlados e assegurar estabilidade num ambiente de maior volatilidade económica.

Em paralelo, o Nedbank Moçambique avançou na modernização tecnológica, com a actualização da sua infraestrutura core e o reforço da capacidade de recuperação face a desastres — um aspecto particularmente relevante num país exposto a riscos climáticos. A estratégia digital e a melhoria da experiência do cliente foram reconhecidas internacionalmente, com a atribuição de dois prémios em 2025, confirmando a consistência da aposta tecnológica.

A consolidação do Business Lounge by Nedbank como plataforma institucional de referência para negócios, cultura e networking reforçou a proximidade com clientes e parceiros estratégicos. No plano social, a iniciativa NedEduca continuou a promover a literacia financeira junto de diversos segmentos da sociedade, reafirmando o compromisso do banco com a inclusão

financeira. Paralelamente, o investimento no desenvolvimento do capital humano, através de programas como a Leadership Academy e o Mindset Comercial, contribuiu para o reforço de competências técnicas, de liderança e da cultura organizacional.

Num ano descrito como transformacional ao nível do Grupo, o Nedbank Moçambique demonstrou que a disciplina financeira, a prudência na gestão do risco e a aposta consistente na digitalização constituem pilares essenciais para um crescimento sustentável. Enquanto o Grupo se reposiciona estrategicamente para expandir na África Austral e Oriental, a operação moçambicana emerge de 2025 mais capitalizada, tecnologicamente mais preparada e alinhada com as prioridades regionais, posicionando-se para captar oportunidades à medida que o ambiente macroeconómico estabilize e o investimento recupere maior dinamismo no país. 

Yo Ecológico, a startup que saiu da ideia ao impacto

Arsénia Sithoye, texto | Dino Valeta, fotos

Num mercado onde a sustentabilidade deixa progressivamente de ser tendência para se afirmar como exigência, a história de Yolanda Langa, fundadora da Yo Ecológico, destaca-se como exemplo de inovação verde com impacto social e ambiental em Moçambique.

Aos 32 anos, formada em Administração Pública, Yolanda transformou uma inquietação quotidiana, o desperdício de papel nas instituições públicas, numa oportunidade de negócio sustentável. O resultado é uma empresa dedicada à reciclagem de papel e à criação de produtos plantáveis, que incorporam sementes no próprio material. “Fui notando que há desperdício de papel, principalmente nas instituições públicas. Então decidi recolher esse papel, reciclá-lo e reutilizá-lo. Foi assim que nasceu a Ecológico”, conta.

O NASCIMENTO DE UM NEGÓCIO VERDE

A ideia começou a ganhar forma em 2013, quando Yolanda submeteu o projecto a uma incubadora de negócios. O processo de incubação permitiu estruturar o modelo empresarial e transformar uma iniciativa ambiental num negócio com potencial comercial.

O conceito central é simples, mas diferenciador, reaproveitar papel descartado, triturá-lo, moldá-lo manualmente e incorporar sementes durante o processo de reciclagem. O produto final pode ser plantado após a sua utilização. “Nós

incorporamos as sementes no momento da reciclagem. Depois de terminar o uso, basta molhar, colocar num solo fértil e regar. Vai crescer normalmente.”

Para além do papel reciclado plantável, a Yo Ecológico produz chaveiros, separadores de livros, crachás, vasos, porta-canetas, agendas, cartões personalizados e artigos com fibra de coco. A impermeabilização é feita com cera de abelha, evitando o uso de plástico. “A nossa ideia é ser o mais ecológico possível. Por isso adoptamos o uso de cera de abelha em vez de plásticos.”

SUSTENTABILIDADE COMO PROPOSTA DE VALOR

Num país altamente vulnerável às alterações climáticas, como Moçambique, os negócios verdes assumem um papel estratégico. A reciclagem de papel reduz a pressão sobre recursos naturais, como a madeira e a água, e diminui o consumo energético associado à produção convencional. “Sabemos que o papel é feito de madeira. Muitas árvores são abatidas por causa disso. Ao reutilizá-lo, contribuimos para reduzir o abate, o consumo de energia e de água.”

Para Yolanda, o principal desafio não é apenas produtivo, mas sobretudo cultural. “O nosso desafio agora é consciencializar as pessoas. Nem todos entendem a necessidade de reciclar o papel.”

A empresária defende que as empresas sustentáveis devem influenciar o sector convencional a repensar práticas e materiais. “O nosso desafio é



fazer o empreendedor convencional perceber que pode optar por escolhas mais sustentáveis, pensando no bem comum e não apenas no lucro.”

DESAFIOS ESTRUTURAIS E AMBIÇÃO DE CRESCIMENTO

À semelhança de muitos negócios emergentes em Moçambique, a Yo Ecológico enfrenta constrangimentos estruturais, nomeadamente acesso limitado a financiamento, produção maioritariamente manual, o que reduz a escala, e dificuldades logísticas, sobretudo em períodos chuvosos, que atrasam o processo de secagem do papel. “Competimos com grandes empresas que dispõem de maquinaria. Nós trabalhamos essencialmente de forma manual. As máquinas são caras e precisamos de financiamento para melhorar a qualidade e a capacidade de produção.”

Apesar destes desafios, a empresa encontra-se em processo de formalização, um passo considerado fundamental para conquistar clientes corporativos e expandir para mercados internacionais. “Queremos fornecer os nossos produtos para o exterior. Para isso, precisamos de estar

formalizados.”

Actualmente, uma parte significativa dos clientes é composta por estrangeiros, através de lojas de artesanato. Ainda assim, Yolanda identifica um elevado potencial no mercado corporativo moçambicano, especialmente no segmento de brindes sustentáveis.

IMPACTO SOCIAL COMO EXTENSÃO DO MODELO DE NEGÓCIO

A Yo Ecológico não se limita a uma vertente ambiental, integrando também uma dimensão social. Yolanda desenvolve parcerias com o Centro Comunitário Hakumana, envolvendo crianças na aprendizagem dos processos de reciclagem e produção.

A ambição vai além da formação técnica, pretende-se estimular uma mentalidade empreendedora e promover autonomia. “Queremos capacitar as crianças para que saibam que também podem criar o seu próprio emprego.”

Num contexto em que o desemprego jovem permanece elevado e o debate sobre economia verde ganha relevância, modelos como este


EMPREENDER

demonstram que sustentabilidade e geração de rendimento podem caminhar lado a lado.

UM SINAL PARA O MERCADO

A trajetória de Yolanda Langa evidencia três dimensões estratégicas para o ambiente de negócios em Moçambique, a economia circular como oportunidade real de mercado, a sustentabilidade como diferencial competitivo e os negócios verdes como instrumento de impacto social.

Para outros jovens empreendedores, a mensagem é clara: “É um desafio, sim, mas é possível. Há cada vez mais procura por negócios sustentáveis. É uma oportunidade para os jovens investirem nesta área.”

Num mercado ainda em fase de sensibilização ambiental, a Yo Ecológico posiciona-se não apenas como fornecedora de produtos, mas como agente de mudança. Num país exposto a choques climáticos e à pressão sobre os recursos naturais, este poderá ser um dos sectores mais promissores da próxima década. 



Eleve a sua comunicação visual!



LOCALIZAÇÃO GEOESTRATÉGICA



DISTÂNCIAS COMPARATIVAS ENTRE OS CORREDORES REGIONAIS (KMS)

| CORREDOR | EXTREMOS DO CORREDOR | SECÇÕES DA REDE | TOTAL DO CORREDOR |
|----------------|----------------------------------|-------------------------|-------------------|
| Beira | Lubumbashi (RDC) - Beira | DRC-SNCC: 255 | 2327 |
| | | Zâmbia-ZRL: 798 | |
| | | Zimbabwe-NRZ: 945 | |
| | | Moçambique-CFM: 329 | |
| Beitbridge | Lubumbashi (RDC) - Durban | DRC-SNCC: 255 | 3188 |
| | | Zâmbia-ZRL: 798 | |
| | | Zimbabwe-BBR & NRZ: 794 | |
| | | RSA-TFR: 1341 | |
| | | | |
| Plumtree | Lubumbashi (RDC) - Durban | DRC-SNCC: 255 | 3216 |
| | | Zâmbia-ZRL: 798 | |
| | | Zimbabwe-NRZ: 474 | |
| | | Botswana-BR: 641 | |
| | | RSA-TFR: 1048 | |
| Dar-es-Salaam | Lubumbashi (RDC) - Dar-es-Salaam | DRC-SNCC: 255 | 2240 |
| | | Zâmbia-ZRL: 125 | |
| | | Tanzania-TAZARA: 1860 | |
| Goba | Mpaka (Swaziland) - Maputo | Swazilândia-SR: 151 | 225 |
| | | Moçambique-CFM: 74 | |
| Limpopo | Lubumbashi (RDC) - Maputo | DRC-SNCC: 255 | 2533 |
| | | Zâmbia-ZRL: 798 | |
| | | Zimbabwe-NRZ: 950 | |
| | | Moçambique-CFM: 530 | |
| Ressano Garcia | Komatipoort (RSA) - Maputo | Moçambique-CFM: 88 | 101 |
| | | RSA-TFR: 13 | |
| Richards Bay | Komatipoort (RSA) - Richards Bay | Swazilândia-SR: 251 | 446 |
| | | RSA-TFR: 195 | |

| Linhas Ferroviárias | Extensão | Capacidade |
|----------------------------|----------|------------|
| Linha de Ressano Garcia | 88 Km | 15 MTPA |
| Linha de Goba | 74 Km | 7 MTPA |
| Linha de Limpopo | 522 Km | 6 MTPA |
| Linha de Salomanga (Ramal) | 61 Km | 2,4 MTPA |
| Linha de Sena | 575 Km | 10 MTPA |
| Linha de Machipanda | 317 Km | 4 MTPA |
| Linha de Nacala | 610 Km | 2 MTPA |
| Linha de Lichinga | 262 Km | 0,2 MTPA |
| *Moofoze Nacala via Malawi | 913 Km | 16 MTPA |
| Bindua Nacala via Moofoze | 1308 Km | |
| Harare Nacala via Moofoze | 1329 Km | |

Feira Mista dinamiza economia da Matola

A realização do 1.º Festival da Feira Mista da Matola, no dia 27 de Fevereiro, ultrapassa o carácter comemorativo inserido nas celebrações dos 54 anos da cidade. A iniciativa, promovida pelo Conselho Municipal da Cidade da Matola sob o lema “Resiliência da Mulher Comerciante e Agricultora”, afirma-se como um instrumento de dinamização económica local num período marcado pela recuperação pós-cheias e pela necessidade de revitalizar o comércio urbano.

Por Arsénia Sithoye

Num município caracterizado por forte actividade industrial, mas igualmente por uma significativa dependência do comércio informal e da produção de pequena escala, o festival evidencia uma estratégia municipal orientada para estimular economias de proximidade e reforçar cadeias produtivas locais.

ECONOMIA EM RECONSTRUÇÃO

A feira realizou-se num contexto particularmente exigente. As chuvas intensas da época 2025–2026 afectaram 62.580 pessoas na Matola, obrigando 2.684 cidadãos a permanecerem em 11 centros de acomodação temporária, além de provocarem danos significativos em zonas residenciais e áreas de produção económica.

Os impactos reflectiram-se directamente na actividade comercial, com interrupções nas cadeias de abastecimento e redução da capacidade de geração de rendimento de milhares de famílias dependentes do comércio informal. Neste quadro, iniciativas de activação económica revelam-se determinantes para acelerar a recuperação urbana.





Segundo o presidente do Conselho Municipal, Júlio José Parruque, a feira simboliza o início de um novo ciclo de revitalização económica, assente no fortalecimento do sector produtivo local e na promoção do autoemprego.

PLATAFORMA PARA PEQUENOS PRODUTORES

Ao longo de vários dias, feirantes e produtores locais apresentaram produtos agrícolas, gastronomia tradicional, artesanato, serviços e expressões culturais, criando um espaço de comercialização directa entre produtores e consumidores.

Este modelo reduz intermediários nas cadeias de valor e permite maior retenção de rendimento ao nível local, um aspecto particularmente relevante para pequenos produtores urbanos e periurbanos.

Para além da vertente comercial, o festival integrou palestras formativas, apresentações culturais e actividades promocionais, combinando dinamização económica com capacitação dos participantes.

MULHER NO CENTRO DA ECONOMIA INFORMAL

O destaque atribuído à mulher comerciante e agricultora reflecte o peso económico feminino nas actividades de abastecimento alimentar urbano. Em muitos bairros da Matola, são as mulheres que asseguram a continuidade dos mercados locais e a estabilidade económica das famílias, sobretudo em períodos de crise.

Ao valorizar este segmento, o município procura reforçar a inclusão económica feminina e reconhecer o seu papel na resiliência comunitária e na segurança alimentar urbana.

FEIRAS COMO POLÍTICA ECONÓMICA MUNICIPAL

Um dos sinais mais relevantes do evento foi o anúncio da intenção municipal de promover feiras regulares aos fins-de-semana, transformando os mercados locais em espaços permanentes de actividade económica.

A institucionalização destas feiras poderá contribuir para o aumento da rotatividade comercial,



a formalização gradual dos operadores económicos, o estímulo ao consumo local e o reforço da arrecadação municipal.

Trata-se de uma abordagem cada vez mais adoptada por cidades africanas em rápido crescimento, nas quais os governos locais assumem um papel activo na promoção do empreendedorismo urbano.

DIVERSIFICAÇÃO E INCLUSÃO ECONÓMICA

A Feira Mista evidencia uma evolução na abordagem do desenvolvimento económico municipal, privilegiando iniciativas de baixo custo e elevado impacto social. Ao articular agricultura periurbana, comércio e cultura, a Matola procura diversificar a sua base económica e reduzir vulnerabilidades associadas a choques climáticos e sociais.

Num contexto em que o emprego formal cresce a um ritmo inferior ao da expansão urbana, programas locais de dinamização económica assumem-se como instrumentos relevantes para a geração de rendimento e a inclusão produtiva.

A primeira edição do festival posiciona-se, assim, como um modelo potencialmente replicável, reforçando o papel dos municípios enquanto agentes activos do desenvolvimento económico e social.

Se consolidada como iniciativa regular, a Feira Mista poderá afirmar-se como um mecanismo permanente de activação económica local, contribuindo para uma economia urbana mais resiliente, inclusiva e sustentável. **11**



“Avante Jovem” financia 196 projectos na Matola

Por Arsénia Sithoye

A cidade da Matola acolheu, no dia 27 de Fevereiro, a segunda edição do programa Avante Jovem, uma iniciativa do Conselho Municipal da Matola orientada para impulsionar o empreendedorismo juvenil e promover a inclusão económica através do financiamento de iniciativas lideradas por jovens.

O evento culminou com a entrega de cheques aos beneficiários do Fundo Municipal de

Empreendedorismo Juvenil, num acto que reuniu membros do Governo, autoridades municipais e centenas de jovens empreendedores, reafirmando o compromisso institucional com a criação de oportunidades económicas sustentáveis para a juventude.

FINANCIAMENTO IMPULSIONA NEGÓCIOS LOCAIS

Nesta edição, foram seleccionados 196 projectos juvenis, após um processo considerado

INICIATIVAS



rigoroso e transparente, iniciado com um convite público à submissão de propostas e seguido de avaliação técnica conduzida pelos órgãos municipais.

Os financiamentos atribuídos variam entre 30 mil e 600 mil meticais, abrangendo iniciativas nas áreas de comércio, serviços, produção, pequenas indústrias e outras actividades geradoras de rendimento nos diversos bairros do município.

Segundo as autoridades, o fundo representa não apenas um apoio financeiro, mas também um instrumento estratégico para dinamizar a economia local e estimular o autoemprego, num contexto marcado por limitações no acesso ao emprego formal.

JUVENTUDE NO CENTRO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS

Durante a cerimónia, o ministro da Juventude e Desportos, Caifadine Manasse, destacou que o programa reflecte a prioridade atribuída pelo Governo ao empoderamento juvenil, posicionando os jovens como protagonistas do desenvolvimento económico e social do país.

Na sua intervenção, sublinhou que iniciativas como o Avante Jovem traduzem uma aposta concreta em políticas inclusivas, orientadas para transformar ideias em negócios e ambições em oportunidades reais.

O governante afirmou ainda que o fundo constitui “um voto de confiança nas capacidades da juventude”, apelando aos beneficiários para uma gestão responsável dos recursos públicos, com disciplina financeira e compromisso com a sustentabilidade dos projectos.

EMPREENDEDORISMO NUMA ERA DE TRANSFORMAÇÃO TECNOLÓGICA

O ministro alertou igualmente para as mudanças estruturais no mercado de trabalho decorrentes da digitalização e da inteligência artificial, defendendo que o empreendedorismo e a aquisição de competências práticas se tornam cada vez mais determinantes.

Segundo explicou, a evolução tecnológica está a reduzir postos de trabalho tradicionais, exigindo maior criatividade, inovação e capacidade de adaptação por parte dos jovens.



“O mundo exige saber fazer, exige criatividade e espírito empreendedor”, afirmou, incentivando os beneficiários a utilizarem o financiamento como alavanca para a criação de negócios sustentáveis e com impacto nas suas comunidades.

PAPEL DAS MULHERES EM DESTAQUE

Um dos aspectos salientados durante o evento foi o crescente protagonismo feminino no empreendedorismo. De acordo com dados partilhados na cerimónia, as mulheres beneficiárias de fundos públicos apresentam níveis elevados de responsabilidade na gestão e na devolução dos financiamentos, contribuindo para a sustentabilidade dos programas.

O Governo encorajou a continuidade da participação feminina nas iniciativas económicas, sublinhando que o investimento nas mulheres tem um impacto directo no desenvolvimento das famílias e das comunidades.

COMPROMISSO MUNICIPAL COM O DESENVOLVIMENTO JUVENIL

Apesar dos desafios económicos enfrentados pelo município nos últimos anos, o Conselho Municipal da Matola manteve a aposta no financiamento juvenil, decisão destacada durante o


evento como demonstração de visão estratégica e compromisso com o futuro da cidade.

O programa Avante Jovem integra uma estratégia mais ampla de combate ao desemprego juvenil urbano, promovendo não apenas o acesso ao financiamento, mas também a literacia financeira, a organização empresarial e a responsabilidade na gestão dos recursos.

As autoridades sublinharam que a sustentabilidade do fundo dependerá da responsabilidade dos actuais beneficiários, permitindo assegurar a sua rotatividade e o acesso de novos jovens nas próximas edições.

JUVENTUDE COMO MOTOR DO CRESCIMENTO ECONÓMICO

A segunda edição do Avante Jovem consolida-se como uma das principais iniciativas municipais de promoção do empreendedorismo juvenil em Moçambique, afirmando a juventude como agente activo da transformação económica local.

A expectativa é que os projectos financiados evoluam para pequenas empresas sustentáveis, capazes de gerar emprego, dinamizar cadeias produtivas locais e contribuir para uma economia urbana mais inclusiva e dinâmica. 



Democracia e desenvolvimento em Moçambique: um debate necessário

Moçambique vive há décadas num paradoxo: proclamamos ambições de desenvolvimento de longo prazo, mas continuamos presos a ciclos económicos frágeis, ciclos eleitorais marcados pela desconfiança, reformas interrompidas e estratégias inconsistentes. Uma parte deste problema reside num factor que raramente discutimos com a devida frontalidade, seja por receio, seja por comodismo: o próprio modelo de democracia que adoptámos pode estar, inadvertidamente, a contribuir para o nosso fraco desempenho económico. Tentarei explicar.

A literatura internacional em economia política fornece enquadramento relevante para compreender a tensão entre democracia eleitoral e desempenho económico. Autores como Nordhaus, Rogoff e Drazen demonstram que governos democraticamente eleitos enfrentam incentivos sistemáticos para adoptar políticas de curto prazo, sobretudo em períodos pré-eleitorais. Estas dinâmicas, conhecidas como ciclos político-económicos, incluem a expansão da despesa pública, a facilitação do crédito, reduções fiscais temporárias e medidas de estímulo dirigidas ao eleitorado, frequentemente em detrimento do investimento estrutural.

A teoria do ciclo político-económico explica este

“ O próprio modelo de democracia que adoptámos pode estar, inadvertidamente, a contribuir para o nosso fraco desempenho económico.

fenómeno com clareza. Governos eleitos operam com horizontes temporais curtos, que, no caso de Moçambique, correspondem a mandatos de cinco anos. Contudo, se excluirmos o período eleitoral, desde o início da campanha até à tomada de posse do Presidente eleito, bem como a fase de indução dos novos governos, o tempo efectivo de governação reduz-se a menos de três anos. Acresce que os governos actuam sob pressão permanente para garantir reeleição ou assegurar estabilidade política. Nestas condições, a racionalidade política empurra os incumbentes a priorizar medidas de impacto imediato, muitas vezes populistas, distributivas ou fiscalmente irresponsáveis, em detrimento de reformas estruturais que sustentariam o crescimento de longo prazo.

Em Moçambique, esta realidade manifesta-se de forma particularmente evidente. Reformas

“ O País só avançará quando conseguir alinhar a racionalidade política com a racionalidade económica.

profundas, como a reestruturação do sector agrícola, a liberalização de determinados mercados, a reforma fiscal e administrativa, o combate efectivo à informalidade e à corrupção, a modernização da justiça económica ou a profissionalização da função pública, exigem tempo, estabilidade e, acima de tudo, coragem política. No entanto, cada ciclo eleitoral reduz a margem para decisões impopulares, mas necessárias. A proximidade das eleições transforma a agenda económica numa obra permanentemente inacabada.

Um governo que sabe que será avaliado dentro de quatro ou cinco anos tende, racionalmente, a evitar reformas cujos benefícios apenas se materializam a médio ou longo prazo. Não se trata de falta de visão, mas de incentivos políticos desalinhados com os objectivos económicos do País. A lógica de quem governa é clara: sobreviver politicamente antes de transformar economicamente. Este comportamento, repetido ciclo após ciclo, gera um País eternamente “em projecto”. Planeamos muito, executamos pouco. Criamos estratégias ambiciosas, mas recuamos quando estas implicam custos políticos no curto prazo. O resultado é um crescimento frágil, dependente de factores externos, com baixa produção, produtividade e competitividade, incapaz de reduzir de forma consistente a pobreza.

No domínio das ciências sociais e económicas, diversos estudos demonstram que, em países com instituições jovens, como Moçambique, estes mecanismos tornam-se ainda mais pronunciados. A ausência de regulação financeira robusta, a elevada dependência das decisões governamentais e a fraca autonomia das instituições económicas criam espaço para distorções sistemáticas na alocação de recursos. Assim, a democracia, quando não acompanhada por mecanismos institucionais que neutralizem incentivos de curto prazo, pode gerar ciclos económicos erráticos, dificultando reformas estruturais e comprometendo trajectórias de desenvolvimento sustentável.

Estudos recentes aplicados a economias emergentes indicam igualmente que a incerteza

eleitoral afecta decisões financeiras privadas, incluindo fluxos de capitais e oferta de crédito. Segundo análises do Fundo Monetário Internacional, este fenómeno leva bancos, empresas e famílias a adoptarem comportamentos defensivos em períodos eleitorais, amplificando a instabilidade económica e reduzindo a eficiência do investimento produtivo.

Importa sublinhar que esta reflexão não defende modelos autoritários nem a abdicação da democracia. O que se propõe é o reconhecimento de que a democracia, tal como actualmente estruturada, não cria incentivos suficientes para a governação de longo prazo. A desconfiança política mina o interesse colectivo e dificulta a construção de um Governo verdadeiramente inclusivo. Países democráticos bem-sucedidos introduziram mecanismos capazes de mitigar os ciclos políticos, como agências reguladoras independentes, pactos nacionais de desenvolvimento, mandatos técnicos autónomos, regras fiscais vinculativas e a blindagem de sectores estratégicos face às lógicas eleitorais.

Moçambique precisa, por isso, de um debate sério e descomplexado sobre o seu modelo de democracia. Um debate que inclua a possibilidade de pactos de governação inclusiva, capazes de reduzir a desconfiança eleitoral, bem como a avaliação de mecanismos institucionais que assegurem continuidade estratégica, independentemente de quem governa. Permaneceremos reféns de ciclos eleitorais curtos que não resolvem os problemas estruturais, ou decidiremos construir instituições que garantam estabilidade e previsibilidade?

O fracasso económico não é inevitável. Resulta de escolhas, ou da ausência delas. O País só avançará quando conseguir alinhar a racionalidade política com a racionalidade económica. Sem esse alinhamento, qualquer governo, por mais bem-intencionado que seja, continuará a produzir resultados muito abaixo do potencial nacional. Daí a pergunta incómoda, mas necessária: não será a democracia, tal como está estruturada, um entrave ao desenvolvimento de Moçambique? **1**



James A. Jemusse
Marketing, Broll Moçambique, Lda

O mercado de escritórios em Maputo: Panorama actual, tendências e perspectivas

Nos últimos anos, o mercado de escritórios em Maputo, capital económica do País, tem vindo a ganhar uma dinâmica própria. A procura mantém-se firme, mas a oferta de espaços modernos e seguros continua limitada, o que acaba por influenciar os preços, as taxas de vacância e, em muitos casos, as decisões das empresas sobre onde se instalar. Neste contexto, este artigo propõe uma leitura clara do estado actual do mercado, explora as perspectivas para os próximos anos e destaca o valor que os estudos de mercado trazem para uma tomada de decisão mais informada e estratégica.

Visão Geral do Mercado de Escritórios Actual

O mercado de escritórios em Maputo caracteriza-se por uma oferta que continua relativamente limitada face à procura existente. Segundo dados recentes do estudo de mercado desenvolvido pela Cushman & Wakefield | Broll sobre a ocupação de espaços de escritórios no centro da cidade, a taxa de ocupação situava-se em 76 por cento no segundo semestre de 2025, apresentando uma tendência crescente, o que aponta para uma previsão de escassez praticamente inevitável nos próximos cinco a dez anos.

As empresas, tanto nacionais como internacionais, voltaram a analisar o mercado de escritórios

“ As empresas, tanto nacionais como internacionais, voltaram a analisar o mercado de escritórios em Maputo após a pandemia da Covid-19, o que indica um provável aumento da procura no segundo semestre de 2026.

em Maputo após a pandemia da Covid-19, o que indica um provável aumento da procura no segundo semestre de 2026. Este interesse renovado reflecte a crescente confiança no ambiente comercial da cidade e aponta para taxas de absorção mais elevadas num futuro próximo, particularmente no centro urbano, onde a procura é mais concentrada.

A TENDÊNCIA DO MERCADO DE ESCRITÓRIOS

A tendência recente no mercado de escritórios demonstra um interesse crescente por parte de empresas multinacionais, instituições financeiras

“ O investimento estratégico em novos empreendimentos será essencial para satisfazer a procura futura e para aproveitar as oportunidades

e organizações não governamentais, factores que sustentam uma procura contínua por espaços de trabalho modernos e bem localizados. Este padrão de procura é impulsionado, em parte, pela internacionalização dos negócios e pela necessidade crescente de espaços corporativos em conformidade com padrões internacionais de segurança e saúde.

Paralelamente, o desenvolvimento de novos espaços de escritórios, embora ainda insuficiente para suprir integralmente as necessidades do mercado, é uma variável que começa a ganhar relevo. No entanto, os projectos de escritórios planeados ainda não avançaram para a fase de execução e vários dos que se encontram em construção continuam com obras paralisadas, por diversos motivos, incluindo limitações de financiamento.

O IMPACTO DA ESCASSEZ DE OFERTA E A PROCURA PREVISTA PARA OS PRÓXIMOS ANOS

A escassez de oferta de escritórios de alto padrão em Maputo tem sido um dos principais factores que moldam o mercado. Historicamente, a cidade apresenta taxas de vacância reduzidas, o que significa que os espaços disponíveis, especialmente os mais modernos, são rapidamente absorvidos. Este desequilíbrio levanta desafios relevantes, mas cria igualmente oportunidades para investidores dispostos a desenvolver novos projectos ou a reabilitar edifícios existentes.

Nos próximos cinco anos, prevê-se que a procura por escritórios em Maputo continue dinâmica, impulsionada pela expansão de empresas multinacionais e start-ups que estabelecem operações em Moçambique, pelo crescimento dos sectores dos serviços financeiros, seguradoras, consultoria e tecnologia, bem como pela crescente procura por espaços flexíveis e soluções


de coworking. Estas soluções têm vindo a ganhar relevância como resposta às mudanças nos modelos de trabalho pós-pandemia e à procura por opções menos rígidas e mais escaláveis.

OS ESTUDOS DE MERCADO NA TOMADA DE DECISÕES

Em contextos dinâmicos e competitivos como o mercado de escritórios em Maputo, os estudos de mercado imobiliário desempenham um papel crucial para empresas que ponderam realocar-se, expandir-se ou arrendar novos espaços. A análise sistemática de dados permite uma avaliação mais precisa da relação entre oferta e procura por classe de escritório e localização, a comparação de rendas e níveis de vacância entre diferentes zonas da cidade, a projecção de tendências para um horizonte de três a cinco anos, considerando factores económicos e empresariais, bem como a mitigação de riscos associados a decisões de realocização, com base em informação objectiva em vez de percepções isoladas. Acrescem ainda os benchmarks operacionais e financeiros, que ajudam a justificar decisões estratégicas junto dos stakeholders.

Empresas que utilizam informação detalhada de mercado conseguem tomar decisões mais estratégicas, reduzindo a probabilidade de custos inesperados ou de aluguer de espaços pouco adaptados às suas necessidades. Por esta razão, na Broll Moçambique desenvolvemos estudos de mercado baseados em factos reais, com o objectivo de apoiar empresas e investidores nos momentos cruciais de tomada de decisão.

CONCLUSÃO

De um modo geral, o mercado caracteriza-se por uma taxa de desocupação em queda, uma procura crescente por escritórios de classe A e uma oferta limitada de novos espaços. O investimento estratégico em novos empreendimentos será essencial para satisfazer a procura futura e para aproveitar as oportunidades num panorama em constante evolução do mercado de escritórios em Moçambique. 

Custódio Bila

Médico Veterinário e Presidente da Associação de Veterinários de Moçambique (AVETMO)

custodio.bila@uem.mz



Vida selvagem e polinização: um elo vital

Quando falamos de vida selvagem, muitas vezes pensamos apenas nos grandes animais das savanas africanas. No entanto, a vida selvagem corresponde a todo o conjunto de seres vivos que existem naturalmente no ambiente, sem serem domesticados pelo ser humano. Inclui mamíferos, aves, répteis, peixes, insectos, plantas, fungos e até organismos microscópicos invisíveis a olho nu.

Esses seres vivos habitam diferentes ecossistemas. Um ecossistema é o conjunto formado pelos seres vivos e pelo ambiente onde vivem, incluindo o solo, a água e o clima que os rodeiam. Em Moçambique, a vida selvagem está presente, por exemplo, nas florestas da Zambézia, nas planícies do Parque Nacional da Gorongosa e nos mangais da Reserva Especial do Maputo. Cada um destes espaços desempenha funções próprias e indispensáveis para a manutenção do equilíbrio natural.

Esse equilíbrio traduz-se no facto de cada elemento da natureza cumprir um papel específico. As florestas ajudam a manter a fertilidade dos solos, evitando a erosão e conservando nutrientes. Os rios limpos garantem pesca e fornecem água para a irrigação agrícola. Os predadores, como aves de rapina e pequenos carnívoros, controlam populações de insectos e roedores que poderiam destruir culturas. Mesmo os organismos microscópicos participam na decomposição da matéria orgânica, devolvendo nutrientes ao solo.

Dentro deste vasto sistema existe um grupo discreto, mas absolutamente essencial: os polinizadores.

Na polinização ocorre a produção e o transporte de pólen, processo que permite às plantas formar frutos e sementes. O pólen é um pó muito fino produzido pelas flores e contém as células necessárias à reprodução das plantas. Quando esse pó é transportado de uma flor para outra, ocorre a fertilização, isto é, a união das células reprodutivas da planta. É essa união que dá origem

aos frutos e às sementes que depois utilizamos como alimento ou para novas plantações.

Este transporte é realizado principalmente por polinizadores como abelhas, borboletas, aves nectarívoras e morcegos. Ao pousarem nas flores para se alimentarem do néctar, transportam o pólen e depositam-no noutras flores. Este acto simples, repetido milhões de vezes por dia, sustenta uma parte significativa da agricultura mundial.

Em Moçambique, onde muitas famílias dependem de pequenas machambas para a sua subsistência, este trabalho natural faz toda a diferença. Fruteiras como o cajueiro e a mangueira dependem directamente da polinização para garantir boas colheitas.

Consequentemente, quando existe abundância de polinizadores, a produtividade dessas fruteiras aumenta, os frutos apresentam melhor forma e peso, e os pequenos produtores conseguem vender mais. Quando os polinizadores diminuem, as colheitas reduzem-se, os custos de produção aumentam e a segurança alimentar fica seriamente ameaçada.

Proteger a vida selvagem não é apenas um gesto ambiental. É uma estratégia de sobrevivência e de desenvolvimento. Plantar árvores, preservar matas nativas, evitar pesticidas perigosos, recuperar margens de rios e promover jardins com flores variadas são acções simples que fortalecem os polinizadores e beneficiam directamente pequenos produtores e pequenas empresas rurais.

A vida selvagem não é um luxo ambiental. É infra-estrutura económica. A polinização assegura a produção agrícola. Num país como Moçambique, onde milhões de pessoas dependem directamente da terra, proteger estes sistemas naturais é proteger rendimento, emprego e segurança alimentar. Não se trata apenas de conservar a natureza. Trata-se de proteger o nosso futuro colectivo. **!**

BENEFÍCIOS

- FLUTUABILIDADE COMPLETA;
- NUTRICIONALMENTE COMPLETA;
- MELHOR CONVERSÃO ALIMENTAR;
- MELHORIA NA QUALIDADE DA ÁGUA;
- SISTEMA IMUNOLÓGICO FORTALECIDO;
- CARNE DE PEIXE MAIS FIRME E SABOROSA; E
- 100% NACIONAL.

INGREDIENTES

- FARINHA DE CARNES DE ALTA DIGESTIBILIDADE;
- BAGAÇO DE SOJA DESENGORDURADO;
- MILHO AMARELO INTEGRAL E DE 1ª;
- ÓLEO DE SOJA REFINADO;
- 23 VITAMINAS, MINERAIS E AMINOÁCIDOS ESSENCIAIS;
- PROBIÓTICOS E ENZIMAS DIGESTIVAS; E
- ANTIOXIDANTES NATURAIS.

RAÇÃO FLUTUANTE PARA TILÁPIA (F1, F2, F3 E F4)

NOVIDADE

DISPONÍVEL EM EMBALAGENS DE:
25 e 10 kg



Produzido e distribuído por:



InterMed Mozambique Lda
DESDE 2006



www.intermedmozambique.com



Intermed Mozambique, Lda

SEDE

Av. Ahmed S. Touré, no. 1535, C. de Maputo

+258 82 700 9155

MANICA

B. 25 de Junho, Zona Industrial, Chimoio

+258 84 148 9683

MATOLA

Av. Somora Machel, no. 1237, C. da Matola

+258 84 850 3082

RECOMENDADA PARA TILÁPIA



Quando a água sobe, o marketing baixa?

Quando a água sobe, as campanhas deveriam baixar o tom.

Mas nem sempre acontece.

Começámos o ano com cheias, ciclones e perdas reais. E, em tempos como estes, o marketing entra num território delicado. Há momentos em que comunicar é necessário e outros em que comunicar em excesso é puro ruído. Saber distinguir um do outro não é apenas bom senso, é uma exigência ética.

Há marcas que publicam mensagens de solidariedade. Outras anunciam doações com comunicado e fotografia. E há ainda aquelas que prosseguem com promoções como se o mundo estivesse normal, porque a campanha já estava paga, porque o plano anual não pode parar, porque “o algoritmo não espera”.

Mas a dor também não espera.

A questão não é se as marcas devem falar. É como falam. E, sobretudo, o que fazem quando ninguém está a ver.

Porque solidariedade com hashtags é fácil. Difícil é garantir salários quando a operação pára. Difícil é proteger colaboradores afectados. Difícil é suspender campanhas lucrativas por sensibilidade. Difícil é rever metas quando a prioridade deixa de ser a facturação e passa a ser a humanidade. E como isso é difícil.

Há algo de profundamente revelador nos

momentos de crise. Eles expõem a cultura real das organizações. Aquilo que está inscrito nos valores do site é testado na prática. Aquilo que constava da apresentação institucional é confrontado com decisões concretas.

E talvez seja aqui que o marketing deixa de ser ferramenta e passa a ser consequência.

Consequência da cultura.

Consequência da liderança.

Consequência da ética.

Não se trata de demonizar quem comunica apoio. Tornar a ajuda visível pode mobilizar mais pessoas, mais recursos, mais urgência. Mas quando a fotografia vem antes da acção, quando a narrativa é maior do que a entrega, o público percebe. E a confiança é frágil.

Em momentos como estes, o marketing não constrói a reputação, revela-a.

E talvez a pergunta mais desconfortável seja esta: se não houvesse redes sociais nem visibilidade, a marca faria o mesmo?

Porque, quando a água baixa, não é o alcance que fica na memória. É a coerência.

Não é apenas marketing. Porque, em tempos de cheias, o que comunica não é o post, é a postura. E quando a água baixa, o público lembra-se de quem apareceu... e de quem agiu, mesmo que em silêncio, ou através de “pequenos” gestos, ainda que internos. **!**

“ Há algo de profundamente revelador nos momentos de crise. Eles expõem a cultura real das organizações. **”**

CONSTRUÍDO PARA MOÇAMBIQUE. PRONTO PARA QUALQUER TERRENO.

O novo ISUZU MU-X 1.9 4x4 LS A/T foi concebido para os dias de trabalho e para os momentos de lazer, oferecendo excelência operacional nos diversos terrenos de Moçambique.

Equipado com um motor 1.9 Turbo Diesel económico, mas potente, combinado com uma transmissão automática de 6 velocidades, o MU-X proporciona um consumo impressionante de apenas 7.6L/100km. O seu generoso depósito de 80 litros garante uma autonomia de até 1 274km com um único depósito, reduzindo paragens e maximizando a produtividade em longas distâncias.

Com sistema de tração 4x4, bloqueio do diferencial traseiro, seletor 4WD e proteção da caixa de transferência, o MU-X está preparado para enfrentar condições exigentes – desde as ruas urbanas até projetos de infraestruturas remotas, operações mineiras e atividades agrícolas.

No interior, o conforto refinado alia-se à funcionalidade. O habitáculo redesenhado inclui bancos em pele, banco do condutor com ajuste elétrico em 8 posições e apoio lombar, apoio de braço traseiro com porta-copos, portas USB e acabamentos premium.

A tecnologia eleva cada viagem com um sistema multimédia de 9 polegadas com ecrã tátil, Apple CarPlay® e Android Auto™, conectividade Bluetooth®, Wi-Fi, ecrã multi-informação de 7 polegadas e câmara de visão traseira.

A segurança é abrangente, incluindo 7 airbags, sensores de estacionamento dianteiros e traseiros,

Controlo Eletrónico de Estabilidade, Assistência ao Arranque em Subida, Controlo de Descida e Controlo de Oscilação do Reboque.

Com garantia de 3 anos/100 000km, o MU-X reforça a reconhecida fiabilidade ISUZU e o seu valor a longo prazo.

O ISUZU MU-X 1.9 4x4 LS está disponível em Moçambique através do nosso concessionário de confiança, ISUZU Mozambique Entrepasto, com centros de serviço, peças genuínas e acessórios disponíveis em Maputo, Border, Tete, Nampula e Pemba, garantindo que o seu veículo e o seu negócio continuam sempre em movimento.

ISUZU MU-X. Fiável. Eficiente. Capaz.



entrepasto

+258 83 327 9536 / +258 85 303 6868

Av. Do Trabalho, n. 1856 – Maputo, Moçambique

ISUZU

With you, for the long run



Álvaro Cossa,
Empresário

Ucrânia não é Venezuela

A comparação entre a Ucrânia e a Venezuela, frequentemente evocada em análises geopolíticas recentes, revela-se redutora e, em muitos casos, intelectualmente imprecisa. As dinâmicas que moldam os dois contextos são profundamente distintas, tanto ao nível militar como político, histórico e institucional.

Uma das diferenças mais evidentes reside na preparação e experiência das respectivas forças armadas. A Venezuela não enfrenta um conflito de grande escala desde a Guerra Federal, ocorrida entre 1859 e 1863. Desde então, o país registou apenas episódios pontuais de instabilidade armada, sem experiência sustentada de combate moderno. Este histórico levanta dúvidas legítimas quanto ao grau de prontidão operacional das suas forças militares.

Em contraste, a Ucrânia entrou em 2022 com um exército moldado por anos de conflito no Donbas, iniciado em 2014. Este período permitiu não apenas acumular experiência de combate, mas também reconfigurar doutrinas militares, reforçar capacidades operacionais e consolidar uma narrativa nacional mobilizadora.

CONTEXTOS POLÍTICOS E APOIO INTERNACIONAL

Outro elemento diferenciador reside no apoio internacional e na inserção geopolítica de cada país. A Ucrânia beneficiou de um apoio consistente por parte de países ocidentais, incluindo fornecimento de equipamento militar, formação

especializada e partilha de informação estratégica.

Este apoio foi determinante para elevar o nível de preparação do país antes da invasão russa. Acresce que a liderança ucraniana conseguiu mobilizar apoio interno e externo em torno de um objectivo comum de defesa nacional.

Já a Venezuela, ao longo dos últimos anos, tem enfrentado isolamento internacional e sanções económicas, factores que limitaram significativamente a sua capacidade de modernização militar e de articulação estratégica com aliados relevantes.

FRAGILIDADES INTERNAS E PERCEÇÃO PÚBLICA

No plano interno, subsistem diferenças igualmente relevantes. A Ucrânia, apesar das suas divisões políticas, conseguiu consolidar um sentimento de resistência nacional em torno da soberania territorial.

Na Venezuela, pelo contrário, persistem sinais de fragilidade institucional e de desconfiança em relação à liderança política. A percepção pública sobre o governo e a coesão interna do aparelho de Estado continuam a ser factores de incerteza, com potenciais implicações na capacidade de resposta a cenários de crise.

HISTÓRIA, ESTRATÉGIA E CAPACIDADE MILITAR

A herança histórica também desempenha um papel determinante. A Ucrânia beneficiou de infra-estruturas militares herdadas da antiga União

Soviética, concebidas num contexto de preparação para conflitos de grande escala. Essa base foi posteriormente adaptada e reforçada.

A Venezuela, por sua vez, não desenvolveu ao longo da sua história recente uma estratégia consistente de preparação para conflitos convencionais de elevada intensidade. A ausência dessa cultura estratégica limita a sua capacidade de resposta em cenários de confronto prolongado.

Importa igualmente sublinhar que as forças armadas evoluem sobretudo a partir da experiência acumulada em contextos de adversidade. A Ucrânia, tendo enfrentado perdas territoriais e desafios militares significativos, foi forçada a adaptar-se e a aprender. Esse processo contribuiu para o nível de resiliência actualmente observado.

LIMITES DAS COMPARAÇÕES SIMPLISTAS

A tentação de estabelecer paralelismos directos entre contextos distintos ignora a complexidade das relações internacionais. Cada país responde a um conjunto específico de variáveis, que incluem factores históricos, culturais, económicos

e geopolíticos.

A realidade demonstra que não existem modelos universais aplicáveis de forma linear. A evolução dos conflitos contemporâneos depende de múltiplos elementos interdependentes, cuja análise exige rigor e contextualização.

Reduzir esta complexidade a comparações simplistas não só empobrece o debate, como compromete a compreensão dos fenómenos em causa.

CONCLUSÃO

A Ucrânia e a Venezuela representam realidades incomparáveis no actual contexto geopolítico. As diferenças na preparação militar, no apoio internacional, na coesão interna e na trajetória histórica tornam qualquer analogia directa inadequada.

Num mundo cada vez mais interligado e volátil, compreender estas nuances é essencial para uma leitura informada e responsável dos acontecimentos internacionais. [1](#)

1



Escolha o seu vinho

entre mais de 200 marcas

2



Faça a sua encomenda comodamente

Whatsapp 82 8313430

3



Entrega na morada da sua escolha

Maputo e Matola



Kalitche International Trading, Lda.

Maputo Business Center - Av. Agostinho Neto, 326 - Maputo

Para mais informações
sobre provas de vinhos

VINHOS &
negócios





O 2.0 da inclusão financeira à inclusão seguradora

A experiência financeira, na sua génese, esteve sempre associada a deslocações, filas, papelada e dependência quase absoluta do atendimento físico, e em Moçambique não é diferente. Resolver questões bancárias ou efectuar simples pagamentos, depósitos ou transferências exigia tempo, presença e paciência. Hoje, já sendo possível registar tendências menos burocratizadas no tratamento financeiro, essa realidade está a mudar de forma silenciosa, porém com muita profundidade, os procedimentos, transformando radicalmente o sector financeiro.

A digitalização financeira em Moçambique já não é um conceito futurista. Ela está no bolso das pessoas.

É notória a presença de pouco mais de uma dezena de aplicações disponíveis para a realização de transacções financeiras. Contudo, existem duas que se destacam, não somente por serem pioneiras no sistema financeiro, mas também pela sua eficiência, praticidade e abertura para o cruzamento com outras plataformas e sistemas nacionais e internacionais. E essas plataformas têm nomes próprios: o Smart IZI, do Millennium bim, e o M-Pesa, da Vodacom.

Essas duas plataformas não apenas digitalizaram serviços, mas mudaram comportamentos, criaram autonomia e redefiniram a forma como o cidadão moçambicano e estrangeiro se relaciona com o dinheiro.

O SMART IZI E A NOVA EXPERIÊNCIA BANCÁRIA

O Millennium bim, através da sua aplicação Smart IZI, deu um passo que vai muito além do que tradicionalmente se esperaria de um banco. A aplicação deixou de ser um canal complementar e passou a ser um verdadeiro balcão digital completo, que em muito reduziu as filas que, a cada dia, iam-se tornando mais cansativas, o que colocava em causa o volume de transacções financeiras com o banco, razão que explica o motivo pelo qual as carteiras móveis em Moçambique registaram, em 2024, um número de transacções significativamente superior ao dos bancos comerciais.

Hoje, pelo Smart IZI, o cliente: Gere contas e cartões; Realiza transferências interbancárias; Paga serviços básicos como água, energia, televisão e internet; Recupera PIN e controla os seus meios de pagamento; Solicita crédito directamente pelo atalho do Crédito Nova Vida; E, de forma particularmente emblemática, envia e recebe valores internacionais através do Western Union, tudo dentro da própria aplicação.

Isso significa que operações que antes exigiam presença física passaram a caber inteiramente no telemóvel. O banco passou a existir onde o cliente está. Isto deve-se à liderança do Millennium bim e à equipa tecnológica interna de inovação digital do banco.

O M-PESA E A INCLUSÃO FINANCEIRA EM ESCALA

Por outro lado, o M-Pesa, operado pela Vodacom Moçambique, desempenhou um papel talvez ainda mais estrutural. Permitiu que milhões de moçambicanos, muitos deles fora do sistema bancário tradicional, passassem a ter acesso a serviços financeiros formais.

Com o M-Pesa é possível: Depositar, enviar e levantar dinheiro sem conta bancária; Pagar serviços essenciais; Comprar crédito; Aceder a microcrédito através de soluções como o Txuna M-Pesa; E movimentar valores entre carteiras móveis e contas bancárias, graças à interoperabilidade com plataformas como o próprio Smart IZI.

O telemóvel transformou-se em carteira, banco e ponto de pagamento. Desta forma, Moçambique deu, aqui, um salto digital significativo.

E ENTÃO, ONDE ENTRA O SEGURO NESTE NOVO CENÁRIO?

É precisamente neste ponto que surge uma reflexão inevitável. Enquanto o sistema financeiro moçambicano avança rapidamente para a autonomia digital, o seguro ainda permanece, em grande medida, associado a processos físicos, burocráticos e presenciais.

Mas o mundo mostra que isso não precisa de ser assim. E então, o que outras realidades já estão a fazer?

Em vários países, surgiram as chamadas insurtechs, plataformas tecnológicas que estão a redefinir a indústria seguradora. Nos Estados Unidos e na Europa, empresas como a Lemonade permitem contratar um seguro em poucos minutos pelo telemóvel e resolver sinistros em segundos através de inteligência artificial.

Na Índia, foi criada a Bima Sugam, uma plataforma digital nacional que funciona como um marketplace unificado de seguros, reunindo diferentes seguradoras num único ambiente digital transparente e acessível.

Na Turquia, plataformas agregadoras permitem que o cliente compare, contrate e gira apólices de diversas seguradoras sem nunca precisar de se deslocar a um balcão.

Esses sistemas fazem algo essencial: transformam o seguro num serviço tão simples quanto usar

uma aplicação bancária.

Esses países também enfrentaram desafios: sistemas antigos, difíceis de integrar, barreiras regulatórias, resistência institucional e a necessidade de garantir protecção ao consumidor num ambiente altamente digital. Mas os resultados demonstram que esses obstáculos são superáveis quando há visão estratégica, investimento tecnológico e foco real na experiência do cliente.

O que Moçambique pode aprender com isso?

A questão, portanto, não é apenas integrar produtos de seguro dentro do Smart IZI ou do M-Pesa, embora isso já fosse um avanço importante. A questão maior é esta:

Moçambique tem espaço para criar sistemas próprios, autónomos e robustos de seguro digital, com a mesma magnitude que vimos nascer no sector bancário e de pagamentos.

Imagine: Um agricultor a contratar e accionar um seguro agrícola directamente no campo, enviando fotos georreferenciadas pelo telemóvel; Um comerciante a gerir o seu seguro de responsabilidade civil pela mesma carteira digital que usa para receber pagamentos; Um cidadão a participar um sinistro automóvel em tempo real, com fotos, localização e documentação enviada em segundos.

Isto não é futurismo. É o que já acontece em outras realidades.

O PRÓXIMO SALTO DA DIGITALIZAÇÃO MOÇAMBICANA

Moçambique já provou, com o Millennium bim e o M-Pesa, que é capaz de dar saltos digitais estruturantes no sistema financeiro. A população já está adaptada ao uso de plataformas móveis para gerir dinheiro, pagamentos e até crédito. O terreno está preparado.

O próximo salto lógico, e talvez o mais transformador, é fazer com que a protecção acompanhe essa mesma velocidade. Porque, num país onde o telemóvel já é banco, carteira e ponto de pagamento, faz todo o sentido que ele passe também a ser o principal canal de acesso ao seguro.

A digitalização financeira em Moçambique já é uma realidade consolidada.

Agora, é a vez da digitalização do seguro. **n**



Filantropia Estratégica

A filantropia refere-se ao acto de doar recursos, como dinheiro, tempo ou bens, para causas sociais, sem esperar retorno financeiro. Trata-se de uma acção muitas vezes motivada por razões humanitárias, que pode ser realizada por indivíduos ou organizações e que, geralmente, é vista como uma resposta imediata a necessidades específicas. É, igualmente, uma das ferramentas de responsabilidade social mais utilizadas pelas empresas para responder às necessidades das comunidades.

A filantropia envolve, tradicionalmente, doações e acções isoladas orientadas para o bem-estar social, enquanto a responsabilidade social corporativa corresponde a um compromisso estratégico e contínuo das empresas na promoção do bem-estar colectivo. Contudo, com a evolução dos conceitos e a procura de abordagens mais eficazes, a filantropia passou a ser encarada e aplicada de forma estratégica, dando origem ao conceito de Filantropia Estratégica ou Filantropia Corporativa.

Importa compreender que a estratégia de Filantropia Corporativa tem como objectivo a contribuição directa para instituições de caridade associadas a causas específicas, frequentemente materializada sob a forma de doações monetárias ou de prestação de serviços. Trata-se da mais tradicional e antiga iniciativa social das empresas e que, até aos dias de hoje, tem servido como fonte de apoio em áreas como a saúde, a educação comunitária, o meio ambiente, entre

outras.

A título de exemplo, tem-se observado o posicionamento das empresas moçambicanas na resposta às comunidades face ao difícil cenário vivido pelo País, marcado pelo impacto negativo das cheias que afectaram diversas regiões e populações. Tem sido visível um movimento significativo de empresas, organizações e indivíduos comprometidos com a solidariedade, canalizando diferentes tipos de apoio para instituições e centros de acolhimento comunitário, priorizando doações financeiras, géneros alimentícios e outros recursos destinados a suprir as necessidades mais urgentes das populações afectadas.

É importante referir que o cenário actual de Moçambique está longe de reflectir todo o potencial do País. Apesar de dispor de recursos naturais abundantes, de um território vasto e de uma população cada vez mais empenhada em alcançar melhores oportunidades de educação, saúde, emprego e habitação, as dificuldades históricas, agravadas por fenómenos naturais extremos, alteram profundamente este contexto. Neste quadro, empresas e organizações da sociedade civil têm vindo a assumir um papel cada vez mais relevante, compensando, em parte, a capacidade limitada do Estado na resposta às políticas sociais e oferecendo soluções a investidores sociais, sejam pessoas singulares ou entidades privadas, das quais se espera, hoje, uma adesão efectiva aos princípios de ESG.

Em Moçambique, a filantropia estratégica

“ Ao contrário das doações tradicionais, que tendem a mitigar apenas os sintomas imediatos dos problemas, esta modalidade centra-se nas causas profundas, promovendo mudanças sustentáveis e estruturais.

enfrenta desafios como a fragmentação de recursos, a existência de burocracias pesadas e a falta de incentivos fiscais adequados. No entanto, coexistem também oportunidades significativas, nomeadamente o crescimento de redes colaborativas que promovem a partilha de conhecimento e de boas práticas, reforçando o impacto colectivo e o bem-estar social.

A filantropia estratégica constitui uma abordagem inovadora que procura soluções de longo prazo para problemas sociais complexos. Ao contrário das doações tradicionais, que tendem a mitigar apenas os sintomas imediatos dos problemas, esta modalidade centra-se nas causas profundas, promovendo mudanças sustentáveis e estruturais. Este conceito integra-se, cada vez mais, em agendas contemporâneas como a ESG, articulando preocupações ambientais, sociais e de governação.


As acções desenvolvidas nesta perspectiva são orientadas por objectivos claros e mensuráveis, permitindo aos doadores avaliar o impacto real das suas contribuições ao longo do tempo. Para além disso, a filantropia estratégica incentiva a colaboração multisectorial e o fortalecimento das capacidades locais, assegurando que as soluções implementadas sejam duradouras e auto-sustentáveis.

A distinção entre filantropia estratégica e

assistencialismo tradicional reside, essencialmente, na abordagem e no resultado pretendido. O assistencialismo tradicional caracteriza-se por doações que aliviam necessidades imediatas, sem resolver as causas estruturais dos problemas, o que pode gerar dependência contínua de apoio externo. Em contraste, a filantropia estratégica procura criar autonomia, capacitando comunidades e indivíduos para promoverem mudanças por iniciativa própria. Esta abordagem aumenta a eficácia dos recursos investidos e potencia soluções duradouras, contribuindo para a transformação dos sistemas sociais e para a criação de um ciclo virtuoso de impacto sustentável.

O sucesso da filantropia estratégica depende de factores fundamentais como o planeamento rigoroso, a colaboração eficaz e a mensuração sistemática dos resultados. O planeamento pressupõe a definição de objectivos claros e alcançáveis, sustentados numa compreensão aprofundada dos problemas a abordar. A cooperação entre organizações da sociedade civil, empresas e Estado é igualmente determinante, permitindo a partilha de recursos, conhecimento e experiência, com vista à maximização do impacto conjunto.

Em síntese, a filantropia só é verdadeiramente estratégica quando deixa de se limitar à resposta imediata e passa a investir em soluções que previnem a repetição dos mesmos problemas no futuro.

Concluindo, a filantropia estratégica oferece um caminho promissor para quem pretende gerar impactos sociais duradouros e sustentáveis. Ao integrar planeamento estratégico, colaboração multisectorial e avaliação contínua de impacto, esta abordagem representa uma evolução significativa das práticas filantrópicas tradicionais, permitindo alcançar mudanças sistémicas que promovem a equidade social e a justiça económica. Para Moçambique, em particular, a adopção e o reforço desta abordagem podem abrir novas possibilidades de enfrentamento eficaz de desafios sociais complexos e de promoção de uma transformação estrutural positiva da sociedade. 

Tzu Chi transforma Sofala em referência escolar

Por Estêvão Chavisso

A Fundação de Caridade Tzu Chi Moçambique entregou, no arranque do ano lectivo de 2026, mais três escolas no âmbito do projecto de apoio à reconstrução pós-ciclone Idai em Sofala, entre as quais a Escola Básica do Esturro e a Escola Secundária de Nhamatanda, actualmente as maiores instituições de ensino primário e secundário do país, respectivamente.

As infra-estruturas, inauguradas durante a terceira visita da vice-presidente da Fundação de Caridade Tzu Chi Global, Pi Yu Lin, representam um marco na reconfiguração do sistema de ensino moçambicano, posicionando Sofala como referência nacional no domínio das infra-estruturas escolares.

A província já contava com a Escola Secundária de Mafambisse, com 58 salas de aula, uma infra-estrutura de grande dimensão igualmente construída por esta organização.

Com a nova Escola Secundária Geral de Nhamatanda, orçada em 3,6 milhões de dólares e com 66 salas de aula, Sofala passa a albergar a maior escola secundária do país, ultrapassando a anterior liderança de Mafambisse.

“Isto não é apenas estatística. É reparação histórica, é justiça territorial, é dignidade transformada em betão, aço e conhecimento”, afirmou Dino Foi, presidente da Tzu Chi Moçambique, durante a inauguração realizada a 28 de Fevereiro.

A Escola Básica do Esturro, com um investimento de 4,8 milhões de dólares, integra 46 salas de aula e tem capacidade para acolher cerca de 4.600 alunos em regime de dois turnos, tendo sido escolhida para acolher a cerimónia central de abertura do ano lectivo.

TZU CHI COMO SÍMBOLO DE RESILIÊNCIA

Durante a cerimónia oficial, o Presidente da República, Daniel Chapo, destacou o papel da Fundação Tzu Chi no processo de reconstrução do sector da educação em Moçambique.

“A Fundação de Caridade Tzu Chi é hoje um símbolo de resiliência, de inclusão e do compromisso do Estado e do Governo da República de Moçambique com a formação das novas gerações”, afirmou.

Para além das escolas do Esturro e de Nhamatanda, a organização entregou igualmente a Escola Primária 3 de Fevereiro, cuja inauguração formal está prevista para uma fase posterior,





elevando para 17 o número de escolas concluídas e entregues ao Governo no âmbito do projecto de reconstrução pós-ciclone.

HABITAÇÃO MARCA CONCLUSÃO DE UM CICLO

O projecto de reconstrução da Tzu Chi em So-fala incluiu também a construção de três mil habitações resilientes destinadas às comunidades afectadas pelo ciclone Idai.

A 28 de Fevereiro, a fundação concluiu este processo com a entrega de 1.707 habitações, sendo 1.227 em Guara Guara e 480 em Ndeja, assinalando o encerramento da componente habitacional do projecto.

“Estas casas são símbolo do amor da nossa Master Cheng Yen”, declarou Pi Yu Lin, fundadora da Tzu Chi a nível global, durante a cerimónia de entrega das últimas unidades habitacionais.

No total, foram construídas 3.182 casas, superando as três mil inicialmente previstas no memorando assinado com o Governo em 2019, num investimento de cerca de 45 milhões de dólares apenas na componente habitacional.


“É um dia de festa. Viemos fazer a entrega das

últimas casas, mas isso não significa que a Fundação Tzu Chi vá sair de Moçambique. Continuará connosco”, afirmou Daniel Chapo perante as comunidades de Guara Guara.

IMPACTO SOCIAL E FORMAÇÃO PARA O FUTURO

As vilas construídas pela Tzu Chi, nomeadamente nos centros de reassentamento de Metuchira, Ndeja, Guara Guara e Kura, incluem centros comunitários destinados à formação vocacional, com o objectivo de capacitar jovens em áreas práticas orientadas para o autoemprego.

Designado “Hope”, o projecto global de reconstrução esteve orçado em 108 milhões de dólares, financiados através de contribuições de mais de 10 milhões de voluntários da organização, de inspiração budista, espalhados pelo mundo.

Presente em Moçambique desde 2012, a Tzu Chi intensificou a sua intervenção a partir de 2019, após o ciclone Idai, tendo já apoiado mais de 100 mil famílias em iniciativas ligadas aos sectores da educação, reassentamento, saúde e segurança alimentar. 

NEGÓCIOS SEMPRE LIMPOS.

**A Clean Africa, é especializada na limpeza de escritórios,
grandes espaços como hotéis, empresas e muito mais.
Se quer o seu negócio a brilhar, deixe a limpeza para
os profissionais.**

CLEAN AFRICA MARÉS
Centro Comercial Marés, Piso -1
(+258) 21 45 15 36 / 82 35 000 32 / 84 30 125 03

CLEAN AFRICA POLANA
Av. Agostinho Neto 154, Maputo
(+258) 21 49 59 82 / 82 35 000 33 / 84 39 867 46

CLEAN AFRICA MATOLA
Av. Fernão Lopes 1203, Matola
(+258) 21 72 03 02 / 82 35 000 34 / 84 30 125 02



CLEAN AFRICA

Laundry and cleaning services

Por Jaime Langa

PCA da Maxmedia



IDEIAS SOLTAS

Inovação como atitude de gestão em tempos de crise

Em contextos de incerteza económica, como os que Moçambique atravessa ciclicamente, a tentativa de procurar fórmulas mágicas é grande. Espera-se por medidas externas, por estímulos imediatos ou por soluções milagrosas que resolvam problemas estruturais. A realidade, porém, mostra-nos que a resiliência das empresas não nasce de receitas prontas, mas de uma atitude de gestão clara, consistente e orientada para a inovação.

Quando falo de inovação, não me refiro apenas à adopção de tecnologia sofisticada ou a investimentos avultados. Falo, sobretudo, da capacidade de questionar modelos instalados e de ajustar a empresa à realidade do mercado. “Inovar é, muitas vezes, repensar a forma de vender, aproximar-se mais do cliente, diversificar canais de distribuição e encontrar novas maneiras de gerar valor com os recursos disponíveis”.

A inovação na forma de venda é hoje uma necessidade básica. Empresas que durante anos dependeram de um único cliente, de contratos fixos ou de presença física exclusiva perceberam, em momentos de crise, o quão vulneráveis se tornaram. A adaptação ao digital, ao comércio electrónico, à venda por plataformas simples ou mesmo à personalização do atendimento deixou de ser uma opção moderna para passar a ser um mecanismo de sobrevivência.

A tecnologia desempenha igualmente um papel central, não como fim em si mesma, mas como ferramenta de eficiência. Automatizar processos, melhorar o controlo financeiro, gerir melhor o stock ou comunicar de forma mais rápida e clara com clientes e fornecedores são ganhos concretos que fortalecem a empresa em períodos de pressão. Muitas vezes, pequenas soluções tecnológicas produzem impactos significativos quando bem integradas na gestão diária.

Outro pilar essencial da inovação está nas pessoas. Empresas resilientes investem na formação e no treino

do seu pessoal, mesmo em tempos difíceis. Não se trata apenas de capacitar tecnicamente, mas de desenvolver uma cultura interna de aprendizagem, iniciativa e responsabilidade. Colaboradores preparados são mais capazes de identificar problemas, sugerir melhorias e adaptar-se a novas funções quando o contexto muda.

A observação de outras oportunidades de negócio é igualmente um exercício estratégico. Crises alteram padrões de consumo, criam novas necessidades e abrem espaços inesperados no mercado. Empresas atentas conseguem identificar serviços complementares, novos segmentos de clientes ou parcerias que antes não faziam parte do seu horizonte. Esta capacidade de olhar para fora, para além do negócio tradicional, é muitas vezes o que distingue quem resiste de quem desaparece.

A diversificação de produtos e serviços surge como consequência natural desta atitude. Não significa dispersão sem critério, mas sim uma expansão consciente baseada em competências existentes, conhecimento do mercado e capacidade operacional. Diversificar é reduzir riscos, equilibrar fluxos de receita e criar amortecedores contra choques externos.

Em última análise, “a inovação não é um manual nem uma solução importada. É uma postura de liderança e de gestão. Exige humildade para reconhecer limites, coragem para mudar e disciplina para executar”. Em Moçambique, onde as empresas enfrentam desafios estruturais, choques climáticos e instabilidade económica, a inovação enquanto atitude de gestão é talvez o activo mais valioso que uma organização pode desenvolver.

“Não há fórmulas mágicas. Há escolhas diárias, decisões difíceis e uma visão clara de que, em tempos de crise, sobreviver não depende apenas do contexto, mas da capacidade de agir, adaptar e reinventar o próprio negócio”.

Tenha férias *de sonhos*

Visite o CFM Bilene Resort - complexo de férias na praia do Bilene. Para a sua maior conveniência, o restaurante, com culinária moçambicana e internacional, encontra-se à beira da praia.



Concebido para *o seu conforto*

Oferecemos casas tipos 1 (2Pxs) e 2 (4Pxs) e apartamento (2Pxs) devidamente equipados, proporcionando-lhe o máximo de conforto a um preço* competitivo.



Contactos:
+258 28 259 001 ou +258 82 090 8080
e-mail:cfmbileneresort@gmail.com



MAIS QUE UM LUGAR, UM ESTILO DE VIDA!



**Maputo
Business
Center**

www.maputobusinesscenter.com

maputo
best houses

investeimóvel
compra, venda e arrendamento de imóveis



moz
relocation

📍 Av. Agostinho Neto, 326, Maputo - Moçambique
✉ comercial@investeimovel.co.mz

☎ (+258) 826 660 006
☎ (+258) 21 010 492



O teu negócio mais sustentável.

Com a Linha de Crédito BCI Sustentável, o teu projecto pode gerar mais impacto no ambiente e nas comunidades.

Esta é a tua oportunidade.

Esta Linha contempla as seguintes áreas:

Neutralidade Carbónica | Energia Renovável

Eficiência Energética | Poupança de energia ou redução de emissão CO₂.

Vai já a uma Agência BCI.



30
anos

Campanha válida de Fevereiro de 2026 a Janeiro de 2027. Termos e Condições Aplicáveis: Ser cliente BCI, **Montante da Linha de Crédito:** MT 300.000.000,00 (Trezentos Milhões de Meticals). **Garantia:** Livrança de caução, Penhor de DP, Consignação de Receitas, Outras Garantias Reais e Pessoais. **Seguro:** Seguro de vida aplicável para Clientes ENI e seguro Multirisco para operações com garantia real. **Montante de Financiamento:** Limite Máximo de MT 10.000.000,00 (Dez Milhões de Meticals) para o Crédito ao Investimento PME (CRR). **Tipo de Taxa:** indexada: **Indexante:** *Prime Rate* do Sistema Financeiro Moçambicano; **Spread:** - 4,00 P.P. e - 6,00 P.P. **Simulação de Crédito:** para operações de MT 5.000.000,00 por 60 meses. **TAN:** 11,70%, considerando a *Prime Rate* de Janeiro de 2026 – 4,00 P.P. **TAEG:** 14,45%. **Prestação Mensal:** MT 443.543,00. **Comissões:** Constituição de serviço e organização do processo: 1,25% (min. MT 2.750,00) + 2% Imposto de selo. **Reembolso Antecipado** - Aplicável. **Período de Carência** - Não aplicável. Impostos nos termos da legislação em vigor. Para mais informações sobre as condições de adesão e preçário, liga para a Linha Fala Daki através do número grátis 800 224 224 ou consulta-nos em www.bci.co.mz