

# negócios

Hélder Chambisse, PCA da PETROMOC

## Desafios da inovação e da sustentabilidade no mercado

ISSN 2616-4744



[www.revista.negocios.co.mz](http://www.revista.negocios.co.mz)

■ N.º 49 ■ Dezembro 2024 ■ 150 MT



POLANA SERENA  
HOTEL  
Est. 1922

# NEW YEAR'S GALA



**SERENA HOTELS**  
HOTELS • RESORTS • SAFARI • LODGES • CAMPS

Polana Serena Hotel, Av. Julius Nyerere 1380 . P.O Box 1151, Maputo . Moçambique

Cel.: +258 82 3201450 / +258 84 2417000 Tel.: +258 21 241700 / 800 . Fax.: +258 21 491480

Email: [reservations.polana@serenahotels.com](mailto:reservations.polana@serenahotels.com); Website: [www.serenahotels.com/serenapolana](http://www.serenahotels.com/serenapolana)

Social Media: [serenapolana](#) [serenapolana](#) [Polana Serena Hotel](#)



POLANA SERENA

HOTEL

Est. 1922



## **BLACK & WHITE - OLD CLASSIC**

### **BALLROOM GALA DINNER WITH SELECTED BEVERAGES**

LIVE MUSIC ENTERTAINMENT, DJ AND FIREWORKS SHOW

**18,500.00 MZN / PERSON**

**DRESS CODE: OLD CLASSIC - BLACK & WHITE**





NOTAS DO DIRECTOR GERAL 6  
**Basta! Precisamos de soluções concretas e imediatas**

CAFÉ NEGÓCIOS  
**Que Papel Desempenha a Inteligência Artificial na Nossa Sociedade Actual**

CAPA 16  
**Desafios da inovação e da sustentabilidade no mercado**

RESPONSABILIDADE SOCIAL EMPRESARIAL 24  
**Dimensões da RSE: Dimensão Económica**

BANCA 26  
**UBA expõe linhas de financiamento para as PME na FACIM**

ESPECIAL ISSM 28  
**ISSM aproxima seguradoras e segurados para encontrar soluções amigáveis**

BOLSA DE VALORES  
**O papel da universidade na sociedade**

**Biblioteca da BVM completa dois anos**

ESPECIAL MULHER 36  
**Do sonho de ser astronauta à medicina**

VINHOS E NEGÓCIOS 40  
**O 'Mourinho' dos vinhos**

COMÉRCIO 42  
**Acordo ZCLCA: Um catalisador para a atracção de investimentos**

SECTOR PRIVADO 44  
**Manifestações causam perdas milionárias e desafios para a economia**

EMPRESÁRIOS 48  
**Anário Chicombo 'descomplica' o caminho para o sucesso no 'ABCDário dos Negócios'**

EMPREENDER 50  
**Empreender na adversidade: A história de Nelson Paulo**

OPINIÃO 54  
**Do tradicional ao digital, tendências e desafios**

DICAS ÚTEIS 56  
**Entenda a linguagem corporal do seu animal de estimação**

PANORAMA 58  
**Estamos perante um perigo iminente do Estado moçambicano falhar**

IMOBILIÁRIA 60  
**Imobiliário e os ciclos económicos**

POR LINHAS SOLTAS 62  
**Debate público construtivo para educação financeira**

RESPONSABILIDADE SOCIAL 64  
**Vice-Presidente da Fundação de Caridade Tzu Chi visita Moçambique**

MARKETING 66  
**Marca Pessoal e Marca Empresarial: A sementinha que cresce em grandes árvores**

## negócios

**Director Geral** Jaime Langa  
jaime.langa@negocios.co.mz  
+258 823944444 +258 843944444

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

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

**Redes Sociais** Jéssie 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**

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

### Parcerias



**Membro Fundador**  
Associação das Empresas Jornalísticas  
Presidente do Conselho Fiscal



**BRAZ & ASSOCIADOS**  
AGENTES DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL

## **Registe e proteja a sua marca**

Os proprietários de empresas geralmente não têm certeza sobre qual é a diferença entre o nome de uma empresa e uma marca registada, quais direitos cada um deles lhes confere e se é necessário ter uma marca registada se tiverem já o nome da empresa registado.

Nós da Braz & Associados podemos ajudá-lo a entender melhor os seus direitos e o valor que isso trará ao seu negócio.

Antes de registar um novo negócio ou expandir o seu negócio existente, entre em contacto connosco para descobrir como você pode proteger melhor sua propriedade intelectual e os seus direitos.

**E-mail: [info@baipa.co.mz](mailto:info@baipa.co.mz)**

**Tel: +258 21 321 792**

**[www.baipa.co.mz](http://www.baipa.co.mz)**

**Bairro da Sommerschield, Rua António Simbine n.º 114  
Maputo, Moçambique**



# Basta! Precisamos de soluções concretas e imediatas

**A**s manifestações que eclodiram em várias cidades de Moçambique, nas últimas semanas, são o reflexo de uma insatisfação acumulada, alimentada pelo aumento do custo de vida, a estagnação económica e o sentimento generalizado de desigualdade. Com uma economia assente em estruturas frágeis, incapaz de responder às necessidades imediatas da maioria da população, o país parece aproximar-se perigosamente de um ponto de ruptura.

O cenário actual é caracterizado por uma inflação galopante que tem comprometido o acesso da maioria dos moçambicanos a bens de primeira necessidade. Produtos como pão, óleo alimentar e combustíveis registaram aumentos significativos, nos últimos meses, pressionando ainda mais os rendimentos das famílias. Paralelamente, o desemprego – especialmente entre os jovens –, atingiu níveis alarmantes, agravando o descontentamento social.

Apesar de Moçambique ser rico em recursos naturais, como gás natural e carvão, os benefícios desta riqueza não se reflectem na vida da

maioria da população.

Grande parte da economia continua concentrada em sectores informais e de subsistência, enquanto os mega-projectos, frequentemente apontados como motores do desenvolvimento, pouco têm contribuído para a criação de empregos significativos ou para a redução das desigualdades. Este desfasamento alimenta a percepção de que o crescimento económico beneficia apenas uma elite restrita, deixando a maioria à margem.

A corrupção, outro factor estrutural, agrava, ainda mais, a situação. Para os cidadãos comuns, a corrupção simboliza um sistema injusto que perpetua as desigualdades e impede a implementação efectiva de soluções para os problemas que enfrentam diariamente.

Face a esta realidade, as manifestações recentes tornam-se inevitáveis. São, em grande parte, uma reacção ao desespero de uma população que já não encontra outra forma de fazer ouvir a sua voz. Porém, estas acções de protesto, muitas vezes espontâneas e descoordenadas, trazem

“ Apesar de Moçambique ser rico em recursos naturais, como gás natural e carvão, os benefícios desta riqueza não se reflectem na vida da maioria da população.

consigo consequências que podem comprometer ainda mais a estabilidade económica e social do país. Interrupções na produção, a fuga de potenciais investidores e o aumento da instabilidade política, são alguns dos riscos que Moçambique pode enfrentar se as tensões não forem rapidamente controladas.

Para evitar um colapso sócio-económico, o país necessita de medidas urgentes e concretas. Uma das prioridades deve ser a implementação de reformas económicas que promovam a diversificação da economia, reduzindo a dependência de recursos naturais voláteis e apostando em sectores como a agricultura e a indústria transformadora, capazes de gerar empregos e valor acrescentado local.

Outro aspecto crucial é o combate à corrupção. A transparência e a responsabilização devem ser princípios orientadores de uma nova abordagem à governação. A auditoria de contas públicas, a divulgação de contratos ligados aos recursos naturais e a punição exemplar de casos de má gestão seriam passos decisivos para restaurar a confiança dos cidadãos e dos investidores.

A comunicação entre o Governo e a sociedade também requer uma mudança radical. É fundamental que as autoridades estabeleçam um diálogo aberto e inclusivo com os diferentes sectores da população, mostrando disposição para ouvir e incorporar sugestões vindas da base. A promoção de fóruns de debate e a criação de mecanismos de participação popular nas decisões políticas poderiam ajudar a reduzir o sentimento de alienação e de exclusão.

Adicionalmente, o reforço das redes de protecção social seria essencial para aliviar a pressão sobre as famílias mais vulneráveis. Programas que garantam o acesso a bens básicos, como alimentação e transporte, poderiam funcionar como uma almofada temporária enquanto as reformas de longo prazo produzem resultados.

A crise económica que Moçambique enfrenta não é apenas um desafio conjuntural, mas também estrutural. Requer coragem política,

“ A crise económica que Moçambique enfrenta não é apenas um desafio conjuntural, mas também estrutural. Requer coragem política, vontade de reformar e um compromisso sério com o bem-estar de todos os moçambicanos.

“ Sem acções concretas e imediatas, o futuro será marcado por mais manifestações, instabilidade e um aprofundamento das desigualdades. Mas, com as escolhas certas, Moçambique pode reverter este ciclo e caminhar em direcção a uma economia mais justa e inclusiva.

vontade de reformar e um compromisso sério com o bem-estar de todos os moçambicanos. O momento actual, embora crítico, oferece também uma oportunidade única para repensar nos alicerces do desenvolvimento do país. Sem acções concretas e imediatas, o futuro será marcado por mais manifestações, instabilidade e um aprofundamento das desigualdades. Mas, com as escolhas certas, Moçambique pode reverter este ciclo e caminhar em direcção a uma economia mais justa e inclusiva. 

# Seguro Paga Leve



Faz o teu seguro automóvel  
contra terceiros com o Paga Leve  
da Hollard Seguros, através da  
App **Meu M-Pesa**.

Hollard.  
seguros

**Não falha nada**

Baixa a App M-Pesa



Termos e condições aplicáveis. Para informações, liga 100 ou através do  webchat,  Facebook e  Instagram M-Pesa Moçambique.

**Tema:**  
**“Inteligência Artificial”**

**CAFE**   
**negócios**  
café & debate

  
**POLANA SERENA**  
HOTEL

# Que Papel Desempenha a Inteligência Artificial na Nossa Sociedade Actual

A inteligência artificial já faz parte da vida quotidiana das pessoas por meio dos assistentes de voz, dos motores de pesquisa, dos carros autónomos e das redes sociais. Apesar de trazer inúmeros benefícios e avanços importantes em diversas áreas, muito se debate sobre os limites éticos da inteligência artificial e o papel que esta desempenha na nossa sociedade actual. Este foi o tema debatido no Café Negócios desta edição, que contou com a presença de profissionais de diversas áreas que lidam, diariamente, com a questão da inteligência artificial.



**MATILDE RUNGO**

**CEO da empresa Reality Tech Advisory**

*“A inteligência artificial é uma ferramenta essencial para otimizar tarefas e melhorar a produtividade, destacando a necessidade de investir em “soft skills” e adaptação para agregar valor no mercado de trabalho”*

Antes de mais, gostaria de falar sobre as minhas reais motivações em relação a este tema. Vivo no mundo da tecnologia desde que nasci, acredito eu, porque amo a pesquisa, a curiosidade e a criatividade. Reconheço que sou uma pessoa preguiçosa, e essa preguiça leva-me à tecnologia, porque não quero perder tempo com tarefas demoradas. Por



isso, foi necessário criar ferramentas digitais para facilitar a execução das minhas tarefas.

Desde cedo percebi as vantagens da inteligência artificial, que veio resolver questões que consomem demasiado tempo. Hoje, posso ser mãe e esposa, enquanto delego à inteligência artificial tarefas como responder a pessoas, marcar reuniões e outras que já configurei para tal.

Encorajo as pessoas a não terem medo de perder o emprego. Em vez disso, devem adquirir “soft skills” como empatia, integridade e capacidade de agregar valor aos seus papéis. Organizações modernas procuram indivíduos com essas qualidades interpessoais. A IA pode substituir tarefas mecânicas, mas o comportamento e as habilidades humanas continuam a ser essenciais.

Outro aspeto importante é a necessidade de resolução de conflitos e boa comunicação. A IA não tem sensibilidade, característica única dos seres humanos. Devemos lembrar que, sem a intervenção humana — atualizações e manutenção —, a IA não funcionaria. Assim, encorajo as pessoas a investirem em conhecimentos tecnológicos e em competências interpessoais, aproveitando o

“ Eu fico feliz com a existência da inteligência artificial porque ela ajuda-me a realizar várias tarefas em pouco tempo. Hoje consigo ser mãe e esposa, porque estou no comando da tecnologia artificial, que responde, interage com as pessoas e marca reuniões que eu já programei.

mundo inovador em que vivemos. Estamos na era da Indústria 4.0, e a IA não veio tirar empregos, mas sim desafiar-nos a sermos mais colaborativos e criativos.



**CARLOS AYUBA CUERENEIA**  
**Representante da Oloha Investimentos**

*“Há grande entusiasmo em explorar o seu potencial, mas também devemos estar atentos aos seus riscos. A segurança de dados”*

A inteligência artificial, considero que estamos apenas no início de um caminho dinâmico. Há grande entusiasmo em explorar o seu potencial, mas também devemos estar atentos aos seus riscos. A segurança de dados, por exemplo, é um tema crítico. Para onde vai a informação inserida? Quem tem acesso? Estas questões precisam de respostas.

A Ásia, especialmente a China, é uma referência no desenvolvimento tecnológico, graças aos seus investimentos estratégicos. No entanto, o impacto da IA pode ser negativo, como a perda de habilidades básicas ou a dependência excessiva de máquinas.

Embora não queiramos cair em teorias da conspiração, os cenários apresentados em filmes como “Matrix” ilustram bem os desafios e riscos da IA. Devemos refletir sobre os seus limites e assegurar que a utilizamos de forma responsável.



**ARISTIDES PARRUQUE**  
**Diretor Técnico da Business Connection**

*“A IA oferece-nos a oportunidade de delegar tarefas repetitivas, permitindo-nos focar em áreas que exigem julgamento humano e criatividade.”*

A inteligência artificial é uma ferramenta poderosa para melhorar a eficiência no trabalho. Contudo, é fundamental implementar regulamentações que evitem usos indevidos. Esta tecnologia deve ser vista como uma aliada para nos tornarmos mais produtivos e alinhados às demandas atuais.

A IA oferece-nos a oportunidade de delegar tarefas repetitivas, permitindo-nos focar em áreas que exigem julgamento humano e criatividade. Se nos adaptarmos, esta ferramenta será uma parceira no desempenho profissional. Porém, é crucial que valorizemos as características humanas que a IA não pode replicar, como discernimento e emoções.

Encorajo uma aprendizagem contínua para garantir que aproveitamos o potencial da IA sem perder de vista os valores que agregam ao nosso trabalho.



**FERNANDA MUALEIA**  
Advogada

*“O debate sobre IA não deve limitar-se à possibilidade de eliminar empregos, pois novas profissões estão a surgir.”*

A inteligência artificial é pertinente, mas é igualmente essencial refletir sobre a sua aplicação prática e os riscos associados à segurança da informação. Como advogada, preocupo-me com a confidencialidade dos dados dos meus clientes. Antes de utilizar ferramentas baseadas em IA, preciso de compreender onde as informações são armazenadas, quem tem acesso e como são protegidas.

O debate sobre IA não deve limitar-se à possibilidade de eliminar empregos, pois novas profissões estão a surgir. Na educação, por exemplo, incentivo os meus alunos a utilizarem a IA como ferramenta de aprendizagem, complementando e aprimorando as suas competências naturais.

A gestão de riscos associados à IA é vital.



Precisamos de prever e mitigar problemas antes que se concretizem, garantindo uma abordagem ética e responsável.

“A inteligência artificial não veio para nos tirar empregos. Em vez disso, pode reduzir os dias de trabalho e melhorar a qualidade de vida”. Danilo Nalá



**FREDERICO JAMISSE**  
Diretor Comercial e Marketing  
da Sociedade Notícias

*“É fundamental democratizar o debate e preparar as novas gerações para lidar com esta tecnologia de forma crítica.”*

A inteligência artificial é uma questão que ultrapassa os círculos académicos e já integra os desafios da sociedade. É fundamental democratizar o debate e preparar as novas gerações para lidar com esta tecnologia de forma crítica.

Devemos garantir que os jovens desenvolvem capacidades analíticas e não dependem exclusivamente da IA para o seu desenvolvimento. Embora útil em muitas áreas, o saber-fazer continua a ser essencial para a formação de profissionais competentes.

A adoção da IA deve ser gradual, acompanhando o ritmo de desenvolvimento do país. Não considero que a tecnologia substituirá os empregos, mas exigirá adaptações no mercado de trabalho.



**DANILO NALA**  
PCA da Kudumba

*“Devemos olhar para a IA como uma oportunidade para melhorar a qualidade de vida, reduzindo a carga laboral e focando-nos em tarefas mais estratégicas”*

A inteligência artificial facilita os processos de trabalho, tornando-os mais rápidos e eficientes. Embora controversa, não deve ser vista como uma ameaça. A história mostra que a humanidade sempre encontrou formas de se reorganizar face a novas tecnologias. A IA já é amplamente utilizada em sectores como a agricultura e a indústria automóvel, demonstrando o seu impacto positivo. No entanto, é importante garantir segurança, tanto física quanto informática, na sua implementação.

Devemos olhar para a IA como uma oportunidade para melhorar a qualidade de vida, reduzindo a carga laboral e focando-nos em tarefas mais estratégicas. É uma evolução inevitável, mas que exige responsabilidade e adaptação. 

# INVISTA



## O SEU DINHEIRO DE FORMA SEGURA

A **Amaramba Capital Dealer** - Sociedade Financeira de Corretagem, SA ("ACD"), é a primeira e maior instituição financeira não monetária moçambicana. A essência da sua actividade prende-se com o mercado de capitais doméstico (operações de bolsa).



# Desafios da inovação e da sustentabilidade no mercado

À medida que Moçambique enfrenta os desafios de um mercado energético volátil e as exigências de uma economia em transformação, a PETROMOC posiciona-se como uma empresa estratégica no sector dos combustíveis. Em entrevista à revista Negócios, o PCA da PETROMOC, Dr. Hélder Chambisse, fala sobre a volatilidade dos preços do petróleo, a recuperação económica, a diversificação energética e as medidas adoptadas para garantir competitividade e sustentabilidade num cenário de intensa concorrência.

**Como a volatilidade dos preços do petróleo a nível global tem impactado as operações da Petromoc nos últimos anos? Que medidas a empresa adoptou para mitigar esses impactos a nível do preço em Moçambique?**

O impacto imediato da volatilidade dos preços no mercado internacional é a alteração da factura suportada pelo país na importação de combustível. A subida dos preços leva sempre a uma factura mais elevada, o que exige das empresas

e de todos os intervenientes um maior esforço na mobilização de moeda estrangeira para a liquidação das facturas.

Por outro lado, é crucial que o preço de venda ao público reflecta os preços no mercado internacional, evitando, assim, perdas para as distribuidoras. Neste momento, a estrutura de preços aprovada pelo Governo tem mecanismos de compensação que permitem evitar estas perdas. Mesmo que o ajustamento dos preços não ocorra

“É crucial que o preço de venda ao público reflecta os preços no mercado internacional, evitando, assim, perdas para as distribuidoras. Neste momento, a estrutura de preços aprovada pelo Governo tem mecanismos de compensação que permitem evitar estas perdas.



Hélder Cham, bisse, PCA da PETROMOC

com a mesma velocidade dos preços no mercado internacional, temos mecanismos de ajustamento para evitar eventuais perdas.

Às empresas cabe gerir o ciclo de importação e vendas, de forma que o preço de venda ao público aprovado esteja alinhado com o custo de importação. Por outras palavras, é necessário gerir os stocks de maneira a que a volatilidade dos preços não leve à venda do produto a um preço desajustado.

### **Que mudanças, na procura por combustíveis, a Petromoc notou, em Moçambique, devido à crise económica e como isso afectou a estratégia de negócios da empresa?**

A procura de combustíveis acompanha a evolução da actividade económica, e o sector sofreu um enorme choque aquando da pandemia da Covid-19, com uma queda do volume de vendas em torno de 30%. De modo geral, o sector ainda se ressentia deste choque, não obstante o forte crescimento nos últimos dois anos.

A estratégia da empresa passou por adequar a sua estrutura de custos à capacidade de geração de receitas, mantendo-se rentável. A diversificação das fontes de receitas foi outra estratégia, e a reexportação do produto para os países do *hinterland* foi uma das opções adoptadas, visto que, mesmo que também tenham passado por choques, em alguns casos, as gasolinhas locais substituíram as traders impossibilitadas de se deslocarem para a região.

### **Nos últimos cinco anos, quais foram os principais desafios que a Petromoc enfrentou devido à crise económica em Moçambique, e como a empresa respondeu a esses desafios?**

Não exactamente como resposta à crise económica, mas a Petromoc viu-se na contingência de redefinir a sua estratégia de negócio face ao desempenho pouco satisfatório que vinha registando, com redução de vendas e resultados negativos, num cenário de maior concorrência e investimentos massivos no sector. Tivemos de responder a estes desafios com uma estratégia virada para o aumento sustentável de vendas e contenção de custos operacionais, gerando um

“ A estratégia da empresa passou por adequar a sua estrutura de custos à capacidade de geração de receitas, mantendo-se rentável.

excedente de caixa que permitisse novos investimentos na rede e noutras infra-estruturas críticas para a sua actividade.

Com a proliferação dos postos de abastecimento ao longo do país, era também crítico que a empresa retomasse os investimentos na rede de retalho, não só na sua expansão, mas fundamentalmente na reabilitação dos postos de abastecimento, num esforço de renovação da marca e de aumento da sua atractividade. Não sendo o produto que vendemos diferenciável, o posicionamento da marca e a atractividade dos nossos postos, entre outros factores, são elementos importantes de diferenciação e na escolha dos clientes.

Presentemente, a empresa tem uma quota de mercado estável, com resultados positivos nos últimos quatro anos, uma rede cada vez mais renovada e olha para o futuro com optimismo e segurança.

### **Como a Petromoc tem adaptado a sua abordagem à sustentabilidade e à energia renovável, considerando a crescente pressão global por uma transição energética? Isso já é uma preocupação em Moçambique?**

A transição energética é uma realidade e já consta da agenda do Governo, mas o uso dos combustíveis fósseis continuará dominante, durante muito tempo, pelo menos neste sub-sector. Há investimentos massivos noutras áreas, como a geração de energia eléctrica, mas, no que diz respeito aos combustíveis, estamos ainda nos



“ A empresa tem uma quota de mercado estável, com resultados positivos nos últimos quatro anos, uma rede cada vez mais renovada e olha para o futuro com optimismo e segurança.

primeiros passos deste processo, que considero irreversível para um planeta mais sustentável.

Uma das medidas adoptadas no âmbito do PAE, em 2022, foram os estudos para a mistura de combustíveis com biodiesel, reduzindo

a importação de combustíveis com impacto no custo e na emissão de gases. Porém, estamos ainda no início deste processo. As gasolineiras, como a Petromoc, por exemplo, têm estado a colaborar com o Governo nestes estudos, e cabe-nos estar preparados para as acções que se exigirem neste processo.

**Quais são as vossas expectativas em relação à recuperação económica de Moçambique e como isso pode influenciar os vossos planos de expansão ou investimento?**

As expectativas são positivas, porém não ao ritmo que esperávamos, pelo menos no que respeita ao aumento da actividade económica com impacto na procura de combustíveis. Tratando-se de um produto e input estratégico para o funcionamento da economia, temos uma procura essencialmente estável, mas uma actividade económica robusta resultaria no aumento da procura, e é o que almejamos.

O investimento é sempre necessário, face à intensa concorrência prevalecente no mercado,



não só na rede de retalho, mas também em toda a infra-estrutura de manuseamento de combustíveis, quer para o mercado local quer para o mercado regional.

A empresa tem implementado um plano de investimentos de acordo com a tendência do mercado, aliando sempre a sua capacidade de investimento em termos de disponibilidade de recursos e a rentabilidade dos mesmos, com um período razoável de recuperação deste investimento.

Temos neste momento um plano de investimento de pouco mais de 3,3 mil milhões de meticais para os próximos cinco anos, mas a sua implementação terá sempre em conta as oportunidades que forem surgindo, a capacidade de realizar este investimento e as perspectivas da sua rentabilização.

**Como a empresa está lidando com as questões logísticas e de distribuição de combustíveis, especialmente num contexto de insegurança económica e política?**

Temos que continuar a movimentar o produto para os postos, para os depósitos avançados e para os clientes finais. Face aos desafios enfrentados, aumentámos a coordenação com os transportadores e com as outras congéneres, ao nível da nossa Associação para assegurar a regular distribuição e disponibilidade do produto em todos os cantos do país. Contamos também, e sempre que necessário, com a colaboração das autoridades policiais, visto que a segurança é crítica para um produto tão sensível como o combustível.

“ Temos neste momento um plano de investimento de pouco mais de 3,3 mil milhões de meticais para os próximos cinco anos

**A questão da definição do preço ao consumidor tem intervenção do Governo. Que papel a Petromoc tem desempenhado neste processo e como a empresa tem conseguido equilibrar o preço “social” que tem sido decidido pelo governo?**

Como diz, o preço é regulado e fixado pelo Governo, com uma estrutura que contempla mecanismos de compensação em casos de discrepância entre o custo de importação e o preço de venda ao público. Devo dizer que o mecanismo tem funcionado a contento e, não havendo ajustamentos do preço de venda, o mecanismo de compensação assegura que não haja perdas para as gasoleiras.

É importante realçar a permanente coordenação

“ Não temos exactamente um preço “social” mas procura-se minimizar a volatilidade do preço de venda no mercado.

“ O foco neste momento é diversificar a fonte de receitas de forma sustentável pelo que, surgindo oportunidades rentáveis e com exigências de capital exequíveis, serão sempre consideradas.

entre o Governo e as gasoleiras para assegurar, por um lado, um preço justo, que permita o normal funcionamento do mercado, sem descurar o aspecto “social” que refere. Por outras palavras, não temos exactamente um preço “social” mas procura-se minimizar a volatilidade do preço de venda no mercado.

**Como é que a empresa se está a preparar para os desafios futuros, incluindo mudanças na regulamentação e concorrência no sector de combustíveis ou a possível liberalização de preços?**

Creio que era fundamental para a Petromoc recuperar o seu desempenho, reestruturar o seu balanço e ter uma infra-estrutura que lhe permitisse ter uma actividade estável num cenário, como disse, de concorrência intensa.

Atingidos estes objectivos, a empresa estará preparada para enfrentar quaisquer desafios sejam do negócio em si sejam regulamentares, definindo estratégias específicas, consoante as circunstâncias, para atingir os objectivos definidos pelos accionistas.

**Será que a empresa tem em conta a diversificação das fontes de energia no mercado, como o gás natural e as energias renováveis, e o que isso representará para os vossos desafios? Quais são os passos que estão a ser dados nesse sentido?**

A empresa está na cadeia do valor do gás, nomeadamente na armazenagem e distribuição do LPG, o gás de cozinha, e na comercialização do condensado do gás. Estando a ENH mais envolvida no upstream, prospecção e exploração, a Petromoc procura identificar e explorar oportunidades de monetização no mid e downstream,

“ Notavam-se bolsas de trabalhadores excedentários em algumas áreas o que dificultava a tomada de medidas para reverter aquela situação, principalmente num cenário de redução de custos operacionais.

quer em coordenação com a ENH quer com outros parceiros.

Como disse, os combustíveis fósseis continuarão dominantes nos próximos tempos, mas a tendência é irreversível e a empresa está atenta às oportunidades e tendências que se apresentam.

O foco neste momento é diversificar a fonte de receitas de forma sustentável pelo que, surgindo oportunidades rentáveis e com exigências de capital exequíveis, serão sempre consideradas.

**Como é que a Petromoc está a gerir os seus recursos humanos durante os períodos de crise, e que medidas estão sendo tomadas para garantir a motivação e a retenção de talentos na empresa?**

Esta foi uma das áreas críticas que mereceu atenção no processo de recuperação da empresa. Com um desempenho pouco satisfatório, a empresa debatia-se com uma força de trabalho desmotivada e com níveis de dedicação e entrega aquém do requerido. Ao mesmo tempo, notavam-se bolsas de trabalhadores excedentários em algumas áreas o que dificultava a tomada



de medidas para reverter aquela situação, principalmente num cenário de redução de custos operacionais.

A racionalização da força de trabalho contemplou um programa de reformas antecipadas sem afectar os direitos adquiridos dos trabalhadores, ao mesmo tempo que se implementavam várias iniciativas para aumentar os níveis de motivação deles, como, por exemplo, a revisão e ajustamento das carreiras, ajustamentos salariais e programas de incentivo ligados ao desempenho individual. Ainda há muito por fazer nesta área mas os resultados são encorajadores. [n](#)



# MARTELL

FONDÉE  EN 1715

## VOE ALÉM DO ESPERADO



# Dimensões da RSE: Dimensão Económica

**N**o artigo desta edição da nossa rubrica sobre Responsabilidade Social, iremos abordar as Dimensões da Responsabilidade Social Empresarial.

Sabemos que a gestão empresarial responsável deve ser fundamentada em compromissos de negócio que atendam às dimensões económica, ambiental e social no desenvolvimento das suas actividades, comprometidas com o bem-estar das comunidades e sustentabilidade económica.

Os actos de gestão de uma empresa socialmente responsável devem ser fundamentados no capítulo da excelência dos sistemas, na qualidade dos produtos e serviços e na gestão do relacionamento quanto ao impacto sócioambiental do negócio, que determinam a satisfação dos stakeholders.

Por isso, o negócio assume dimensões muito complexas que exigem aprendizagem perspicaz e, por conseguinte, conhecimento, sem o qual não é possível enfrentar os desafios de uma sociedade altamente informada, informatizada e globalizada. Os fenómenos da globalização, inovações tecnológicas e da informação apresentam-se como desafios para as empresas, uma vez que alteram comportamentos e funcionam, verdadeiramente, como novos paradigmas na procura de melhor entendimento sobre as mudanças.

No entanto, é possível perceber que a

dimensão económica é a que mais desperta atenção nas empresas. Por isso, iniciaremos a nossa abordagem em torno deste tema em particular, de modo a perceber como é que as empresas entendem ou devem entender a questão.

A visão económica da empresa actual não se conforma apenas com a satisfação dos stakeholders, baseada na maximização do lucro. Deve ter em conta que a empresa é uma criação social e que a sua responsabilidade social deve conduzir o negócio tornando-a parceira e co-responsável pelo desenvolvimento da comunidade, afirmando-se perante o meio onde desenvolve a sua actividade produtiva e contribuindo para o desenvolvimento sustentável.

A dimensão económica da sustentabilidade diz também respeito aos impactos da empresa sobre as circunstâncias económicas das partes interessadas e sobre os sistemas económicos a nível local, regional, nacional e global.

Para tal, a empresa difunde uma visão económica do futuro social, ao incluir, na sua estratégia organizacional, não somente o impulso ao desenvolvimento económico, mas também a participação com acções visíveis no desenvolvimento socio-cultural, psicológico, informacional e cívico. Na visão dos defensores da RSE, sem descurar a produção do lucro como base no valor acrescentado, a empresa tem de ter em conta

“ No âmbito da dimensão económica da RSE, entende-se que uma empresa empreendedora empenha-se em promover sociedades economicamente estáveis, justas e comprometidas com o progresso humano, alicerçadas no conhecimento.

as aspirações e as necessidades da sociedade, actuando como impulsionadora do investimento económico sustentável e, quiçá, como indicador do desenvolvimento humano.

Nesta linha de pensamento, a empresa não se resume exclusivamente ao capital, pois, sem os recursos naturais como as matérias-primas, as pessoas com a sua capacidade intelectual e a sua força física, não pode gerar riqueza, satisfazer necessidades humanas, proporcionar progresso ou melhorar a qualidade de vida. Isto significa que a RSE deve ser encarada como a obrigação da administração de tomar decisões e acções que contribuam para o bem-estar da sociedade e da empresa, tendo em atenção o cuidado com o meio ambiente em busca da sustentabilidade e do desenvolvimento humano.

No que diz respeito à parte económica, uma empresa deve, em relação aos seus clientes, prestar atenção à qualidade dos produtos e serviços que oferece, bem como à relação custo/benefício dos seus produtos. Em relação aos seus funcionários, deve assegurar remuneração justa, investir em recursos humanos e prevenir práticas corruptas, promovendo uma postura ética e transparente em toda a organização. No que toca à sociedade, deve preocupar-se com o incentivo a boas práticas comerciais, contribuir para a economia local, respeitar as leis e a cultura, promovendo atitudes correctas e responsáveis.

No âmbito da dimensão económica da RSE, entende-se que uma empresa empreendedora empenha-se em promover sociedades economicamente estáveis, justas e comprometidas com o progresso humano, alicerçadas no conhecimento. Assim, deve apoiar, para além de programas tradicionais de caridade ou filantropia, acções sustentáveis que proporcionem mudança

económica e social emanada das suas estratégias, visando não apenas a obtenção de lucro, mas também o crescimento económico e o desenvolvimento humano sustentável, priorizando parcerias inteligentes com outros intervenientes do mercado.

O exercício da RSE estimula um processo de realização económica e de novas formas de acção empresarial a nível social, transmitindo a imagem de que o objectivo é enfrentar as preocupações originadas pelo poder económico, resultantes da diminuição da capacidade de inserção social e, consequentemente, do aumento de problemas para a sociedade. Alguns projectos sociais dirigidos à comunidade começam a ser desenvolvidos pela empresa, contendo, na sua essência, acções executadas por voluntários em articulação com as autoridades locais.

Por exemplo, na reconstrução das comunidades após a Segunda Guerra Mundial, muito se recorreu às empresas. A ênfase ainda recaía sobre as causas externas e não no comportamento e nas acções económicas, ainda que hoje o pensamento económico seja diferente. O novo conceito da RSE já não questiona as limitações económicas da empresa nem o que ela deve fazer por aqueles sob a sua autoridade imediata, exigindo apenas que assuma a responsabilidade pelos problemas sociais e se torne guardiã da consciência social e agente decisivo das suas soluções.

Muita expectativa foi gerada em torno desta nova concepção da empresa, que exige aos gestores e administradores novas formas de pensar e agir, criando valores e crenças que contribuam, cada vez mais, para o desenvolvimento da sociedade. 

# UBA expõe linhas de financiamento para as PME na FACIM

Feliz Mangane (Texto)

**O** United Bank for Africa (UBA) apresenta, na FACIM, diversas linhas de financiamento destinadas às pequenas e médias empresas (PME) participantes da feira. A instituição financeira destaca que oferece estas oportunidades a este segmento por considerá-lo um dos motores de desenvolvimento do país.

“Nós sabemos, sem margem para dúvida, que as pequenas e médias empresas são fundamentais para o avanço e desenvolvimento da economia. Estamos a fazer um grande esforço para apoiar este segmento, de modo a que possa crescer e expandir os seus negócios ainda mais, através de soluções

financeiras adaptadas às suas necessidades”, afirmou Rotimi Murohunfola, CEO do Banco UBA.

De acordo com Rotimi Murohunfola, a participação do UBA na FACIM está alinhada com o lema da edição de 2024: “Industrialização, Inovação e Diversificação da Economia Nacional”. “Actualmente, muitas indústrias estão a dar um suporte adicional para o bem da economia, e é aí que a sua diversificação se faz sentir”, destacou o CEO do Banco UBA. A FACIM continua a ser um ponto de encontro privilegiado para os vários actores da economia moçambicana, representados por mais de três mil empresas que expõem os seus produtos e serviços. 

**Publicite com  
Qualidade,  
Publicite com  
Dino Valeta**

**Cell:** (+258) 84 5030 611 / 82 5030 611

**Instagram:** @dinovalleta

**E-mail:** valetaj69@gmail.com

*Dino Valeta*



**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.**





Presidente da República durante a visita ao stando do ISSM na FACIM 2024

# ISSM aproxima seguradoras e segurados para encontrar soluções amigáveis

No dia 26 de Agosto de 2024, o Presidente da República, Filipe Nyusi, visitou o stand do Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique, IP (ISSM, IP) na Feira Internacional de Maputo (FACIM - 2024), com o objectivo de se inteirar sobre os produtos e serviços oferecidos no sector de seguros e fundos de pensões em Moçambique.



Administrador Mércio Siteio acompanhado dos colaboradores do ISSM

Feliz Mangane (Texto)

A visita foi marcada pela calorosa recepção da Presidente do Conselho de Administração do ISSM, IP, Ester dos Santos José, que aproveitou a oportunidade para explicar a natureza e os objetivos da instituição, sublinhando os esforços contínuos para melhorar o sector segurador do país.

Durante o encontro, o Presidente Filipe Nyusi interagiu com os funcionários do ISSM, IP, e teve a oportunidade de receber uma explicação detalhada sobre o funcionamento do mercado de seguros, demonstrando um claro interesse em apoiar o desenvolvimento deste importante sector.

O stand do Instituto, localizado no Pavilhão Matchedje, no meio de outras instituições públicas, como a Autoridade Tributária de Moçambique, o Centro de Desenvolvimento dos Sistemas de Informação e Finanças, e o Instituto Nacional de Segurança Social, destacou-se como um

“Com uma missão voltada para o desenvolvimento de um mercado sólido, eficiente e confiável, o ISSM, IP busca consolidar-se como uma instituição de referência, tanto a nível nacional quanto internacional”

ponto central de interactividade e troca de conhecimentos durante a feira.

A PCA Ester dos Santos José, além de



participar na visita presidencial, percorreu vários outros stands da FACIM. No seu trajecto, encorajou os seus colaboradores a seguirem as boas práticas observadas nas exposições e feiras anteriores, com especial foco nas operações do sector segurador e dos fundos de pensões.

Durante a visita, Ester dos Santos José também passou pelo stand do Sector Empresarial do Estado, onde sugeriu aos operadores de seguros e fundos de pensões que seguissem exemplos de boas práticas para melhorar o atendimento ao consumidor, oferecendo esclarecimentos sobre os serviços e produtos disponíveis.

No final, a Presidente do ISSM, IP, motivou os funcionários a aproveitarem a feira como uma oportunidade para ganhar novas experiências, aprimorar o ambiente de trabalho e fortalecer os conhecimentos necessários para construir uma indústria de seguros mais sólida, eficiente e eficaz. 

## Carta de Serviços

**Natureza:** O Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique, IP é o órgão central do aparelho do Estado que, de acordo com os princípios, objectivos, políticas e prioridades definidos pelo Governo, exerce a supervisão e fiscalização da actividade seguradora, incluindo a respectiva mediação e a gestão de fundos de pensões na República de Moçambique.

**Missão:** Exercer a supervisão e fiscalização do sector segurador e de fundos de pensões complementares contribuindo para o desenvolvimento de um mercado sólido, eficiente e credível.

**Visão:** Ser uma instituição de referência nacional, regional e internacional.

**Valores:** Responsabilidade; Independência; Solidez; Confidencialidade e Orgulho Profissional.



# Esclarecimentos e reclamações no ISSM, IP: como proceder

O Instituto de Supervisão de Seguros de Moçambique, IP (ISSM, IP) desempenha um papel fundamental na supervisão e fiscalização dos operadores de seguros e fundos de pensões autorizados a actuar no país. Além disso, o ISSM tem a responsabilidade de receber e avaliar reclamações no âmbito da execução de contratos de seguros.

Mércio Siteo, Administrador Executivo do ISSM, aproveitou a abertura da 59ª Edição da Feira Internacional de Maputo (FACIM) para destacar o trabalho de articulação da instituição, com o objectivo de fornecer o aconselhamento adequado, sempre no espírito de boa-fé entre as partes envolvidas.

“Tudo deve ser feito no espírito de boa-fé de acordo com a lei – alínea b do nº 3 do artigo 7 do Regulamento Interno do ISSM, IP, aprovado pelo Diploma Ministerial no 300/2012, de 14 de Novembro”, afirmou Siteo.

O Administrador explicou que o ISSM, IP busca aproximar seguradoras e segurados para encontrar soluções amigáveis para qualquer conflito. Em casos necessários, o Instituto pode intervir, reunindo separadamente ou em conjunto as partes envolvidas, para apurar os factos e aconselhar uma resolução conciliatória.

Para enviar uma reclamação ao ISSM, IP, que deve ser acompanhada da documentação pertinente, é possível entrar em contacto directo com a instituição ou utilizar as seguintes plataformas: o site [www.issm.gov.mz](http://www.issm.gov.mz), o e-mail [info@issm.gov.mz](mailto:info@issm.gov.mz), ou a linha verde gratuita (+258) 82 800 500 600 / 21 800 500 600.

Mércio Siteo também aproveitou para lembrar que o ISSM, IP é a entidade responsável pela supervisão e fiscalização do sector de seguros, resseguros, fundos de pensões e respectivas entidades gestoras, além da mediação de seguros em Moçambique.

Com uma missão voltada para o desenvolvimento de um mercado sólido, eficiente e confiável, o ISSM, IP busca consolidar-se como uma instituição

de referência, tanto a nível nacional quanto internacional. Os seus valores fundamentais incluem responsabilidade, independência, solidariedade, confidencialidade e orgulho profissional.

“Nós vamos continuar a trabalhar por forma a controlar questões presenciais e conduta do mercado de seguros em Moçambique. Estamos preocupados com todas as empresas seguradoras e de resseguros. Mais do que isso temos uma missão soberana de defender os direitos dos consumidores”, afirmou Siteo, reafirmando o compromisso do ISSM, IP com a qualidade e transparência.

Quanto aos projectos em andamento, Mércio Siteo informou que o ISSM está a investir na modernização dos seus serviços e infra-estruturas para atender, de forma mais eficiente, o mercado de seguros. A introdução de novas tecnologias está a tornar o atendimento mais rápido e eficaz, alcançando até mesmo as áreas mais remotas do país.

“Há investimentos em meios tecnológicos que permitem alcançar instituições de forma eficiente e eficaz e, consequentemente, mais pessoas. Aliás o nosso foco é servir as pessoas. Neste momento, através de um novo sistema, estamos a conseguir atender o mercado de forma célere e eficiente. Prestamos serviços rapidamente e comunicamo-nos com as pessoas que estão nas zonas remotas”, revelou o Administrador Executivo.

O ISSM tem também uma série de projectos estruturantes em andamento para fortalecer o sector e criar novos instrumentos que atendam aos desafios do mercado. A educação financeira, especialmente no campo dos seguros, foi destacada como uma das áreas prioritárias para garantir o desenvolvimento contínuo e sustentável do mercado de seguros e resseguros em Moçambique.

“A educação financeira em seguros é bastante fundamental para o desenvolvimento do mercado de seguros e resseguros. Vamos continuar a definir mais informações sobre a educação financeira na área de seguros”, concluiu Siteo. 



# O papel da universidade na sociedade

O PCA da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM), SA, Salim Cipton Valá, defendeu que a Universidade Eduardo Mondlane (UEM), enquanto instituição emblemática no ensino, investigação e extensão, deve estar orientada para responder aos anseios e demandas da sociedade e do sector produtivo. Salientou ainda que as universidades devem acolher incubadoras de empresas, funcionando como nichos de excelência para a preparação prática de futuros empreendedores e empresários.

**S**alim Valá fez estas declarações no âmbito da comemoração dos 10 anos da Comunidade Alumni da UEM, sublinhando que, numa sociedade do conhecimento, o papel da UEM é ainda mais relevante, sendo chamada a trazer contribuições concretas para a solução dos problemas mais prementes do país. Entre esses desafios, destacou os domínios das infra-estruturas resilientes a eventos climáticos extremos, a melhoria dos serviços de saúde e educação, a produção agrícola e pecuária, o fomento da industrialização, a promoção do empreendedorismo, da justiça, da cidadania e da democracia, entre outras áreas.

A Comunidade Alumni pode funcionar como uma rede epistémica de partilha de conhecimentos, saberes, vivências e experiências, contribuindo para materializar o princípio de aprendizagem ao longo da vida, trazendo novas valências e aportes técnico-científicos à UEM.

Na sua alocução, Salim Valá mencionou ter-se formado na Faculdade de Letras e na Faculdade de Agronomia e Engenharia Florestal (FAEF), e referiu ter sido docente na Unidade de Formação e Investigação em Ciências Sociais (UFICS), na Faculdade de Letras e Ciências Sociais (FLCS), na FAEF e na Faculdade de Economia (FACECO). Destacou ainda que a Comunidade Alumni é uma plataforma vital para estabelecer uma ligação permanente entre a UEM e os seus graduados, gerando benefícios mútuos.

Por exemplo, a BVM celebrou um Memorando de Entendimento com a UEM, com o objectivo de promover a literacia financeira, estimular a formação de quadros em matérias relacionadas com o mercado de capitais, fomentar a investigação e encontrar soluções para o problema do difícil acesso ao financiamento por pequenos empreendedores.

Durante o debate, Valá reconheceu a necessidade de continuar a trabalhar para que as Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME) – que representam cerca de 98% do tecido empresarial moçambicano –, disponham de mecanismos de financiamento adequados à sua realidade. Muitos empreendedores, especialmente mulheres e jovens que operam no sector informal, não conseguem viabilizar as suas ideias de negócio



devido à falta de financiamento, insuficiência de capacidade técnica e de gestão, deficientes ligações de mercado e défice de infra-estruturas económicas.

Valá citou o Professor Muhammad Yunus, autor do livro “O Banqueiro dos Pobres” e laureado com o Prémio Nobel da Paz em 2006, ao afirmar que “as mesmas instituições que permitiram o surgimento e a consolidação da pobreza não serão as que contribuirão para a sua erradicação”. É, pois, necessário adoptar medidas criativas e arrojadas para implementar novas abordagens e criar instituições capazes de acabar com a fome, combater a pobreza, reduzir as desigualdades sociais e espaciais e gerar empregos de qualidade.

O evento foi presidido pelo Magnífico Reitor da UEM, Professor Doutor Manuel Guilherme Jr., e contou com a presença da Presidente da Assembleia da República, Dra. Esperança Bias, da Presidente do Conselho Constitucional, Dra. Lúcia Ribeiro, e de vários Alumni de diferentes cursos e gerações da UEM.<sup>n</sup>

# Biblioteca da BVM completa dois anos

No dia 28 de Outubro de 2024, a Biblioteca da Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) celebrou o seu segundo aniversário. A inauguração oficial, em 2022, foi presidida por Salim Cripton Valá, Presidente do Conselho de Administração (PCA) da BVM, SA, marcando o início de uma iniciativa pioneira na promoção da literacia económica e financeira no país. Localizada no rés-do-chão do emblemático Edifício 33 Andares, na cidade de Maputo, esta biblioteca consolidou-se como referência em educação financeira e um ponto de acesso ao conhecimento especializado.

A criação da Biblioteca BVM insere-se numa estratégia mais ampla da Bolsa para fomentar a inclusão financeira e o desenvolvimento do mercado de capitais em Moçambique. Disponível de segunda a sexta-feira, entre as 08h30 e as 15h30, sem interrupções, o espaço acolhe colaboradores da BVM, estudantes, investigadores, profissionais do sector financeiro e o público em geral.

O acervo da biblioteca abrange áreas como Finanças, Mercados de Capitais, Bolsa de Valores, Mercados Monetários, Contabilidade, Gestão de Recursos Humanos, Comunicação, Marketing, Economia, Gestão, Economia do Desenvolvimento, Auditoria Financeira, Direito e Ciências Sociais, entre outras. A diversidade de temas torna-a num recurso valioso para quem procura aprofundar conhecimentos nestas áreas críticas para o crescimento económico.

Um dos destaques ao longo destes dois anos de existência é a rubrica “Conversas com o PCA da BVM, SA”. Estas sessões regulares, conduzidas por Salim Cripton Valá, têm aproximado a BVM a estudantes universitários, docentes e instituições de ensino. O programa oferece uma oportunidade única para os jovens compreenderem melhor o papel do mercado de capitais e dos

mercados financeiros no desenvolvimento da economia nacional, explorando ainda os desafios e oportunidades deste sector.

Durante estas interações, o PCA da BVM partilha experiências e *insights* que procuram inspirar uma nova geração de profissionais, reforçando a importância da alfabetização financeira. Esta abordagem directa permite não só motivar os estudantes, mas também fomentar uma sociedade mais informada e preparada para tomar decisões financeiras responsáveis, promovendo uma maior participação no mercado de capitais.

Além das “Conversas com o PCA”, a Biblioteca BVM disponibiliza uma vasta gama de recursos, como livros, relatórios de desempenho do mercado bolsista, folhetos, revistas e documentos financeiros especializados. Estes materiais fortalecem a sua posição como centro de pesquisa essencial para o desenvolvimento da educação financeira em Moçambique.

“A Biblioteca BVM desempenha um papel crucial na promoção da literacia financeira sobre o mercado de capitais e a bolsa de valores. Após dois anos de funcionamento, reafirmamos o nosso compromisso de a manter como um recurso vital para a educação económica e a inclusão financeira no país,” sublinhou Salim Cripton Valá.

Com iniciativas como estas, a Biblioteca BVM consolida-se como um espaço indispensável para a partilha de conhecimento e reflexão sobre temas fundamentais, como o papel das bolsas de valores no financiamento da economia e as tendências globais nos mercados de capitais. Ao celebrar dois anos de actividade, a Biblioteca reafirma o seu papel central no fortalecimento da literacia financeira em Moçambique, contribuindo para um futuro económico mais informado e inclusivo. 



# **CAETANO MOÇAMBIQUE: IMPORTADOR OFICIAL JMC EM MOÇAMBIQUE**

A PARTIR DE  
**1.340.000,00 MTS**



VIGUS PRO | VIGUS PLUS SC | VIGUS PLUS DC



**Caetano**

Avenida Angola, Maputo 2290,  
+258 84 129 0350 | [caetano.co.mz](http://caetano.co.mz)

# Do sonho de ser astronauta à medicina

**Yanina Baduro, conhecida nas redes sociais como Yanina Writer, é uma figura inspiradora no cenário moçambicano. Com uma trajetória que combina a medicina e o trabalho como digital influencer, destaca-se igualmente como escritora e palestrante motivacional, empenhada em transformar vidas por meio do conhecimento e da empatia. Natural de Nampula, a autora, de 34 anos, formou-se em Medicina na Universidade Lúrio, tendo sido reconhecida como a melhor estudante. No entanto, a sua paixão pela escrita e a vontade de ajudar os outros a superarem desafios levaram-na a um novo caminho.**

Arsénia Sithoye (texto), Dino Valeta (fotografia)

**D**esde jovem, sonhava ser astronauta, mas acabou por enveredar pela medicina devido à influência do pai. Esta experiência no campo da saúde não só moldou a sua carreira, mas também inspirou-a a compreender a relação entre os problemas físicos e as questões emocionais.

“A minha jornada pessoal tornou-se a minha maior fonte de inspiração”, afirma Yanina, que se destacou como a melhor estudante de Medicina na Universidade Lúrio, aos 23 anos. “Se fui capaz de estudar Medicina e obter sucesso, percebi que tinha a capacidade de alcançar qualquer objetivo a que me propusesse.”

## DA MEDICINA À ESCRITA

A transição de Yanina para o mundo da escrita foi impulsionada pela necessidade de abordar questões psicológicas muitas vezes negligenciadas. Durante a sua actividade na Zambézia, onde

ocupou vários cargos de liderança, apercebeu-se da sua habilidade natural para ajudar e resolver problemas. Porém, foi no Hospital Central de Maputo que observou que muitos pacientes procuravam auxílio não apenas para sintomas físicos, mas também para conflitos internos não resolvidos.

“Muitos pacientes apresentavam dores de cabeça e insónias, mas os verdadeiros problemas eram questões não resolvidas nas suas vidas”, explica. Assim, começou a criar conteúdos nas redes sociais, procurando oferecer um guia prático que ajudasse as pessoas a compreenderem as suas emoções e a buscarem apoio quando necessário. Com o tempo, a procura pelas suas consultorias aumentou, levando-a a realizar palestras e a publicar livros, como “Reconquista o Teu Ex ou Início de Auto-descoberta”.

A carreira de Yanina não foi isenta de desafios. “Uma das maiores dificuldades foi enfrentar o meu medo das câmaras e do público”, revela. Estes obstáculos foram superados através de

“É gratificante ver como as ferramentas e reflexões têm ajudado as pessoas a mudarem a sua forma de pensar e a adotarem hábitos mais saudáveis, principalmente a nível mental.”

um processo de autoconhecimento e reinvenção, quando percebeu que, ao partilhar as suas experiências e reflexões, podia impactar positivamente a vida das pessoas, ajudando-as a encontrar a sua própria inspiração e força interior.

#### **TEMAS CENTRAIS E IMPACTO NAS PESSOAS**

Yanina aborda, nas suas obras, temas como o stress, a procrastinação, a pressão social e as feridas emocionais. Com base na neurociência e na psicologia positiva, enfatiza a importância de lidar com estas questões de forma proactiva, já que negligenciá-las pode provocar sérias consequências na saúde mental e física. “São questões que envolvem padrões repetitivos e de extrema relevância no nosso quotidiano, que embora pareçam simples de gerir, podem causar sintomas físicos graves”, salientou.

Nas suas palestras, adapta os conteúdos de forma prática e aplicável ao quotidiano dos participantes, mostrando como pequenas mudanças podem ter um impacto profundo na qualidade de vida.

Yanina dá uma nota positiva ao impacto do seu trabalho, avaliado pelos testemunhos e feedbacks que recebe das pessoas que acompanham o seu percurso. “É gratificante ver como as ferramentas e reflexões têm ajudado as pessoas a mudarem a sua forma de pensar e a adotarem hábitos mais saudáveis, principalmente a nível mental.” E acrescenta: “Saber que o meu trabalho contribui para que as pessoas se sintam mais capazes de gerir os seus desafios diários e de

Yanina Baduro, médica e empreendedora

## ESPECIAL MULHER

alcançar os seus objectivos pessoais e profissionais é o que me motiva a continuar a desenvolver o meu trabalho com dedicação.”

### RESILIÊNCIA COMO ALAVANCA PARA O SUCESSO

A palestrante define resiliência como a capacidade de enfrentar dificuldades, adaptar-se às mudanças e continuar a seguir em frente, mesmo em situações desafiadoras. Afirmar que, no contexto pessoal, a resiliência ajuda a superar e a lidar com os desafios do dia-a-dia sem perder o foco nos objectivos, sendo, a nível profissional, essencial para lidar com pressões, contratempos e fracassos, permitindo uma recuperação rápida e fortalecendo a mentalidade.

“A resiliência não só ajuda a manter a estabilidade emocional, mas também aumenta a capacidade de aprender com os erros e tirar lições importantes de cada experiência”, frisou.

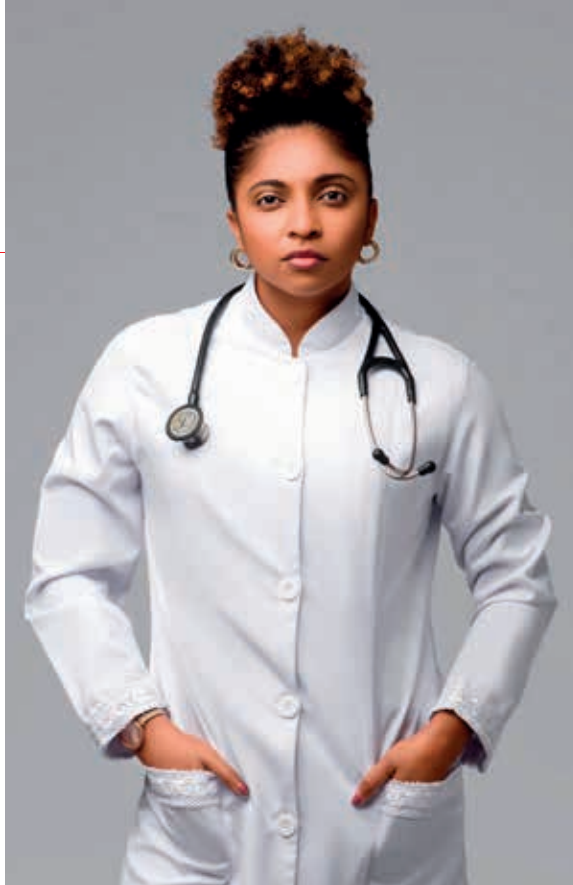
Ainda segundo Yanina, a resiliência é um dos principais factores para o sucesso pessoal e profissional. Ela acredita que a capacidade de enfrentar desafios e adaptar-se a novas situações é essencial para o crescimento. “Pessoas resilientes são mais abertas à mudança e encontram soluções criativas em momentos de crise”, explica.

### MENSAGENS DE ESPERANÇA E DICAS PRÁTICAS

Questionada sobre os obstáculos que as pessoas enfrentam na sua busca pela motivação, Yanina destaca que, muitas vezes, espera-se estar sempre motivado para agir. No entanto, ela enfatiza a importância da disciplina e do compromisso como fundamentais para avançar, mesmo nos dias difíceis.

E deixa uma dica: “A capacidade de agir, mesmo nos momentos de desmotivação, é o que realmente traz resultados duradouros. Por isso, além de procurar motivação, é essencial cultivar disciplina, que nos mantém no caminho que desejamos para alcançar o que merecemos.”

Para quem procura manter-se motivado nos negócios, recomenda definir objectivos claros, encontrar propósito no trabalho e rodear-se de



pessoas que inspirem. “É fundamental definir objectivos claros e realistas, dividindo-os em etapas mais pequenas e alcançáveis. Isso permite ter uma visão mais concreta do progresso e ajuda a manter o foco”, realçou.

### OLHANDO PARA O FUTURO

Com vários projectos e livros em andamento, Yanina Baduro está focada em ampliar o seu alcance, levando as suas mensagens de transformação a um público ainda maior. Ela observa a evolução do papel de escritores e palestrantes motivacionais em Moçambique, sublinhando que, com o acesso facilitado às redes sociais, mais pessoas estão a conectar-se a estes conteúdos.

Por fim, Yanina deixa uma mensagem importante: “O autoconhecimento é a chave para superar desafios. A mudança começa quando aceitamos que temos o poder de reescrever a nossa própria história.”

A trajetória de Yanina Baduro é um testemunho do poder da transformação pessoal. Através da sua escrita e palestras, ela não só inspira mas também fornece as ferramentas necessárias para que as pessoas se tornem as suas próprias fontes de motivação. A sua história é um convite para que todos procurem o autoconhecimento e a resiliência, abrindo caminho para uma vida mais plena e autêntica. 



**MAIS QUE UM LUGAR, UM ESTILO DE VIDA!**

**Maputo  
Business  
Center**

[www.maputobusinesscenter.com](http://www.maputobusinesscenter.com)

**maputo**  
best houses

**investeimóvel**  
compra, venda e arrendamento de imóveis



**moz**  
relocation



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



[comercial@investeimovel.co.mz](mailto:comercial@investeimovel.co.mz)



Av. Agostinho Neto, 326, Maputo - Moçambique



# O ‘Mourinho’ dos vinhos

**João Portugal Ramos, um dos mais reconhecidos enólogos portugueses, dá nome à vinícola J. Portugal Ramos que, em 2022, celebrou 30 anos de existência. A J. Portugal Ramos produz e exporta cerca de 60% dos seus vinhos para quase 50 mercados além-fronteiras. As suas marcas internacionalmente premiadas, provenientes de regiões tão distintas como o Alentejo, Douro, Beiras e Vinhos Verdes, procuram dar rosto e um lugar de destaque internacional a todos os vinhos portugueses, sendo uma das mais emblemáticas o Marquês de Borba.**

**U**nanimidade é, talvez, a palavra que melhor descreve o vinho Marquês de Borba e o seu criador, João Portugal Ramos. Afinal, reunir consenso em torno da qualidade dos vinhos que cria tem sido a história da sua carreira, ao ponto de já ter sido apelidado de “Mourinho dos vinhos”. O epíteto não é descabido, sobretudo se considerarmos o imenso contributo que, há quase 40 anos, tem dado para impulsionar os vinhos portugueses – particularmente os do Alentejo –, conquistando prémios internacionais e referências sistemáticas nas melhores publicações do sector. Recentemente, foi distinguido com o “Prémio Homenagem” pela Revista de Vinhos, um dos mais prestigiados galardões do sector em Portugal.

Antes de fundar a sua própria adega, João Portugal Ramos foi consultor-enólogo em diversas adegas do país, tendo exercido uma influência decisiva na evolução do sector, tanto na melhoria da qualidade quanto no reconhecimento internacional. Actualmente, a sua empresa afirma-se como um motor de desenvolvimento económico e vinícola, uma voz incansável na procura do merecido reconhecimento mundial do vinho português.

Uma das marcas mais emblemáticas de João Portugal Ramos, o Marquês de Borba, alia a tradição do Alentejo a uma qualidade ímpar, presente desde a primeira colheita. O nome Marquês de Borba surgiu da feliz coincidência de tanto as vinhas quanto a adega de João Portugal Ramos

se localizarem na sub-região vitivinícola de Borba, e de um tio do enólogo possuir o título nobiliárquico de Marquês de Borba, criado em 1811.



João Portugal Ramos, numa prova



A primeira colheita deste vinho foi o Reserva de 1997, considerado “O melhor vinho ibérico” pela Meininger Magazine. Actualmente, a marca Marquês de Borba inclui as referências Marquês de Borba Colheita branco e tinto, Marquês de Borba Vinhas Velhas branco e tinto, Marquês de Borba Reserva, Marquês de Borba Espumante e Marquês de Borba Late Harvest.

Para João Maria Portugal Ramos, enólogo e filho do fundador, o maior desafio prende-se com a consistência deste vinho, que já se tornou um clássico. Apesar das alterações climáticas, que tornam as colheitas cada vez mais imprevisíveis, todos os esforços da equipa de viticultura e enologia estão focados na manutenção da consistência. Na escolha das castas para cada uma das referências Marquês de Borba, tal como o sal e a pimenta, é na combinação de castas autóctones com castas estrangeiras que a equipa de enologia encontra o casamento perfeito.

Ao longo dos anos, os vinhos Marquês de Borba têm-se afirmado como uma marca autêntica, genuína e de confiança da região – um verdadeiro clássico do Alentejo. [n](#)



# Acordo ZCLCA: Um catalisador para a atracção de investimentos

O Acordo permitirá, entre outros benefícios, a inclusão de Moçambique na Iniciativa de Comércio Intra-africano Guiado para Mercadorias, que tem como objectivo a criação de oportunidades reais em África. Esta iniciativa abrange operadores económicos de países que já apresentaram as suas ofertas tarifárias e realizam transacções comerciais em várias cadeias de valor, incluindo azulejos cerâmicos, pilhas, produtos hortícolas, abacates, flores, medicamentos, óleo de palma, chá, borracha e componentes para aparelhos de ar-condicionado.

O Governo de Moçambique pretende que o sector privado desempenhe um papel central na implementação do Acordo e dos Protocolos da Zona de Comércio Livre Continental Africana (ZCLCA), visando garantir a competitividade das empresas moçambicanas em relação às de outros países membros e atrair novos investimentos.

Recentemente foi aprovada uma resolução que estabelece a estratégia nacional para a execução deste acordo, cujo intuito é criar a Zona de Comércio Livre Continental Africana (ZCLCA).

Cerca de 150 delegados de Estados africanos reuniram-se em Maputo para discutir e analisar protocolos relacionados ao comércio feito por mulheres e jovens, assim como ao comércio digital. O ministro da Indústria e Comércio, Silvino Moreno, destacou: “Esta reunião tem como objectivo aprimorar os documentos vinculados a esses acordos e, felizmente, tivemos a oportunidade de ser anfitriões. Foi também um momento para demonstrar o nível de desenvolvimento do nosso país e as nossas expectativas em relação à implementação deste acordo”.

Moreno assegurou que a adesão ao grupo trará benefícios significativos para Moçambique. “Estamos falando de um mercado que abrange aproximadamente 1,4 biliões de consumidores. Ao fazer parte deste acordo, os produtos de Moçambique poderão ser exportados para qualquer país africano sem restrições. Esta é uma oportunidade valiosa não apenas para as empresas, mas também para a população. Os nossos produtos agrícolas, pesqueiros e manufacturados terão acesso a um mercado muito maior do que o actual”, explicou o ministro.

O governante enfatizou ainda que o acordo funcionará como um verdadeiro catalisador para a atracção de investimentos. “Grandes empresas globais poderão estabelecer fábricas em Moçambique, obtendo, assim, acesso facilitado ao mercado africano, em contraste com o nosso mercado local, que conta com aproximadamente 30 milhões de habitantes”.

Com a oferta tarifária já submetida há cerca de um mês, o Governo almeja que Moçambique se torne num membro efectivo da ZCLCA, até Setembro do próximo ano, razão pela qual fez

um apelo ao sector privado: “Estamos fazendo tudo ao nosso alcance para que o sector privado compreenda as regras e se aproprie do conteúdo do Acordo e dos Protocolos, para que esteja em paridade com os sectores privados de outros países”.

A Zona de Comércio Livre Continental Africana (ZCLCA) possui o potencial de gerar ganhos económicos e sociais significativos para a região, promovendo o aumento de rendimentos, a redução da pobreza e um crescimento económico acelerado. Se implementado integralmente, harmonizando as regras de investimento e concorrência, o Acordo comercial poderá aumentar os rendimentos regionais em até 9%, o que representa 571 biliões de dólares. Estima-se que poderá criar quase 18 milhões de novos empregos, muitos dos quais melhor remunerados e com maior qualidade, sendo as mulheres as que mais se beneficiam.

Até 2035, o crescimento do emprego e dos rendimentos poderá auxiliar até 50 milhões de pessoas a saírem da extrema pobreza. A plena implementação do Acordo contribuirá também para o aumento dos salários das mulheres e dos trabalhadores qualificados, com previsões que indicam um aumento de 11,2% nos salários femininos até 2035, superando o crescimento de 9,8% dos salários masculinos.<sup>11</sup>

“ Ao fazer parte deste acordo, os produtos de Moçambique poderão ser exportados para qualquer país africano sem restrições. Esta é uma oportunidade valiosa não apenas para as empresas, mas também para a população. Os nossos produtos agrícolas, pesqueiros e manufacturados terão acesso a um mercado muito maior do que o actual”

# Manifestações causam perdas milionárias e desafios para a economia

**A Confederação das Associações Económicas (CTA) realizou, recentemente, a apresentação preliminar de um estudo que revela os impactos devastadores das recentes manifestações e distúrbios sociais no sector privado. O evento, que reuniu empresários e líderes do sector, teve como objectivo discutir os danos já causados às actividades económicas e propor soluções urgentes para mitigar as perdas e garantir a continuidade dos negócios no país.**

Arsénia Sithoye / texto – CTA / fotos

**A** apresentação, realizada presencialmente e transmitida virtualmente, foi conduzida pelo presidente da CTA, Agostinho Vuma, que iniciou o encontro com uma mensagem de solidariedade aos empresários afectados pelos ataques e paralisações causadas pelos protestos. “Em nome da CTA, queremos expressar a nossa solidariedade para com os empresários vítimas do fenómeno de raptos, assim como aqueles que sofreram com a paralisação e vandalização dos seus empreendimentos. O nosso pesar também pelas vidas humanas perdidas durante as manifestações”, afirmou o representante da confederação.

O estudo, que ainda está em fase de



Agostinho Vuma, presidente da CTA



actos de vandalismo e ocupações violentas. “Cerca de 151 unidades empresariais, em todo o país, foram afectadas, das quais 80% estão localizadas na cidade e província de Maputo”, informou a CTA, acrescentando que o custo total das vandalizações pode chegar a aproximadamente 45,5 milhões de dólares. Esses danos colocam em risco mais de 1.200 postos de trabalho directos.

O sector de transporte rodoviário foi, também, severamente afectado. “Em regiões metropolitanas de Maputo, surgiram portagens informais, e a receita perdida foi de cerca de 417 milhões de meticais em apenas 10 dias. Além disso, a interrupção do tráfego, no corredor de Maputo, fez com que o fluxo de camiões para o Porto de Maputo caísse drasticamente, de uma média diária de 1.100 para 300 camiões”, detalhou o estudo.

O sector financeiro, por sua vez, registou uma redução significativa nas transacções cambiais,

com uma queda de 75,3% no mercado de câmbio, que passou de uma média de 60 milhões de dólares para cerca de 14 milhões, entre os dias 24 e 25 de Outubro. Esta redução reflecte a instabilidade no mercado, com as empresas a enfrentar dificuldades para honrar os seus compromissos financeiros.

### **PROPOSTAS DA CTA PARA MITIGAR OS IMPACTOS**

Face ao panorama actual de incerteza e perdas substanciais, a CTA tem-se empenhado em buscar soluções para apoiar o sector empresarial. Uma das medidas propostas pela entidade é a criação de um Gabinete de Crise, com o objectivo de elaborar e implementar políticas de alívio fiscal, laboral, monetário e de segurança.

No âmbito fiscal, a CTA sugere a remoção do IVA sobre produtos essenciais como óleos,



**O clima de instabilidade sócio-económica afecta directamente a confiança dos investidores e, consequentemente, a continuidade das actividades empresariais”**



sabões, açúcar, frangos e ovos, itens de consumo básico para a população mais vulnerável. Além disso, propõe-se uma moratória fiscal, com o diferimento de prazos e a isenção de multas, juros e taxas de execução fiscal relacionadas a atrasos no pagamento de obrigações fiscais. A simplificação e flexibilização das auditorias pós-desembaraço aduaneiro também foram sugeridas como forma de reduzir a burocracia e agilizar o fluxo de mercadorias.

Em relação à política monetária, a CTA sugere a redução da taxa MIMO (taxa de juros interbancária), além de taxas de juros especiais para o sector agrícola, um dos mais afectados pela instabilidade. A proposta inclui ainda a redução do coeficiente de reservas obrigatórias de 39% para 20% em meticais, e 5% em dólares americanos.

O sector de segurança também foi destacado como uma prioridade, com a CTA a propor a criação de corredores de segurança nas principais vias de transporte e a intensificação da protecção de bens públicos e privados. “A segurança do património empresarial e a garantia de fluxo normal de mercadorias são questões cruciais para a estabilidade do sector privado”, afirmou o presidente da CTA.

Por fim, a CTA apelou à melhoria na comunicação do Governo com o sector empresarial, lembrando a importância de uma acção coordenada, como a observada durante a pandemia de COVID-19, quando medidas de comunicação eficazes ajudaram a reduzir a incerteza no mercado.

### **APELO AO DIÁLOGO E À ESTABILIDADE SOCIAL**

Numa mensagem final, a CTA reiterou o seu apelo por um diálogo construtivo entre as partes envolvidas, com o objectivo de restaurar a estabilidade socioeconómica no país. “A retoma da estabilidade política é uma condição sine qua non para a prossecução dos negócios. O clima de instabilidade sócioeconómica afecta directamente a confiança dos investidores e, consequentemente, a continuidade das actividades empresariais”, concluiu o presidente da CTA.

Enquanto o estudo sobre o impacto das manifestações segue em desenvolvimento, os empresários aguardam uma resposta rápida e eficaz das autoridades para minimizar os danos e garantir a recuperação do sector privado, fundamental para a saúde da economia moçambicana.

Perante este cenário, o país enfrenta um dilema: a necessidade urgente de restabelecer a ordem e a confiança social, enquanto o sector privado luta para se reerguer das consequências das manifestações que paralisaram grandes partes da economia. O futuro económico de Moçambique depende de uma resposta equilibrada, que considere tanto a protecção dos direitos dos cidadãos quanto a garantia de um ambiente de negócios estável e seguro para os empresários e investidores.

# FIDELIDADE <sup>1</sup>ímpar

SEGUROS DESDE 1808 · ÍMPARES DESDE 1992



## MAIS SERENIDADE PARA PROTEGER A SUA CASA

**SEGURO  
CASA MAIS**

Adira já ao **Seguro Multirriscos Habitação - Casa Mais**, a solução completa para proteger o seu lar. Tenha a sua casa e os seus bens assegurados contra imprevistos.

[fidelidadeimpar.co.mz](https://fidelidadeimpar.co.mz)     84 320 7925

Esta informação não dispensa a consulta da informação contratual e pré-contratual legalmente exigida.  
Exclusões: As coberturas associadas ao Seguro Multirriscos Habitação não estão isentas de exclusões, significando que as mesmas coberturas não são conferidas em todas as circunstâncias.

Fidelidade Moçambique - Companhia de Seguros, S.A.  
NÚIT: 400005834 - NUEL: 101880559 - Capital Social: 295.000.000,00 MZN  
Sede: Rua de Kassuende, n.º 210, piso 19, Bairro Polana Cimento A, Maputo, Moçambique  
Contactos: Telefone: 800 800 088 - E-mail: [apoioadcliente@fidelidadeimpar.co.mz](mailto:apoioadcliente@fidelidadeimpar.co.mz)

LIGUE GRÁTIS

**800 800 088**



Great Place  
To Work  
2023



# Anário Chicombo 'descomplica' o caminho para o sucesso no 'ABCDário dos Negócios'

Feliz Mangane (Texto)

O universo dos negócios é um labirinto de conceitos e estratégias que, por vezes, pode parecer intransponível para quem está a dar os primeiros passos. Foi por isso que o empresário Anário Chicombo estreou-se na literatura, publicando a obra ABCDário dos Negócios.

"Aqui são mesmo conceitos básicos, organizados em capítulos, para que a pessoa que estiver a ler perceba: começo aqui, ando por ali, e depois termino lá. Depois pode procurar outros conhecimentos de outras formas, mas no ABCDário temos esta vertente de capítulos que te guiam do início até ao fim."

Numa obra prática e directa, o autor apresenta, em oito capítulos, os caminhos para quem está a sair da universidade. Em vez de "tirar a batina e ficar na fila do emprego", Chicombo sugere que se "marche rumo à ponta vermelha dos seus sonhos" e que se evitem os "gases lacrimogéneos" das dificuldades do mundo dos negócios.

Chicombo explica que a ideia de escrever este livro surgiu da necessidade de partilhar a experiência adquirida ao longo de anos a "navegar no complexo mar" do empreendedorismo.

"O livro está direccionado a quem está a sair da escola ou da universidade. Quis documentar um pouco aquilo que aprendi nos últimos tempos. Por isso fiz este livro, que não tem muita ciência, não tem muitas páginas; é directo ao assunto", revelou.



Anário Chicombo com Amílcar Mulungo

## UMA BÚSSOLA PARA ENTENDER AS FASES DO PERCURSO EMPRESARIAL

A escolha do título para a obra não poderia ser mais acertada, pois não se trata de um manual de gestão, mas de um guia que explica, de forma simples, como entrar e "navegar" no mundo do empreendedorismo.

O objectivo do ABCDário é ser uma verdadeira bússola, ajudando o leitor a compreender as várias fases do percurso empresarial. Daí a ideia de organizar o conteúdo em capítulos que conduzem o leitor de forma estruturada e sem complicações.

## OS DESAFIOS DE TRANSFORMAR EXPERIÊNCIA EM PALAVRAS

Escrever um livro não é tarefa fácil. Para o autor do ABCDário, o maior desafio foi a tradução



Alguns dos empresários convidados para a cerimónia

da sua experiência no mundo real para um formato acessível e compreensível para todos.

“O desafio foi tirar aquilo que é a minha experiência no ambiente real e fazer com que isso seja compreendido por qualquer pessoa. Essa tradução, essa transferência de informação do ambiente do dia-a-dia para o livro, foi desafiante, mas conseguimos. Estou satisfeito com o resultado final”, explicou Chicombo.

## O PODER DO NETWORKING: UM CONCEITO QUE MUDA VIDAS

Entre os vários conceitos abordados no livro, há um que se destaca pela sua relevância e aplicabilidade directa: o *networking*. Para o autor, não há sucesso empresarial sem o suporte e as parcerias certas.

“Não é possível trabalhar sozinho e ter sucesso no mundo dos negócios. O *networking* foi um dos pontos fundamentais na minha trajetória. Criar parcerias e amizades no sector tem sido essencial para que o meu negócio cresça e se mantenha competitivo”, partilhou.

No livro, o conceito de *networking* é explicado de forma simples, mas profunda, ajudando



o leitor a perceber como construir uma rede de contactos sólida e vantajosa.

## UM GUIA 'DESCOMPLICADO' PARA O MERCADO EM CONSTANTE MUDANÇA

O ABCDário é mais do que um livro de negócios; é um convite para todos os que querem dar o primeiro passo, sem medo de errar, e com confiança naquilo que estão a fazer. É um guia ‘descomplicado’, ideal para quem precisa de uma orientação prática para enfrentar os desafios de um mercado em constante mudança. 

# Empreender na adversidade: A história de Nelson Paulo

Nelson Paulo, natural de Maputo e residente na Matola, é um exemplo de como o espírito empreendedor pode florescer mesmo nas situações mais desafiadoras. Com um nível académico correspondente à sexta classe, Nelson não é um empresário convencional, mas a sua história reflecte a força de vontade, a perseverança e a fé como pilares fundamentais para o sucesso. O seu empreendimento, o NP Peanut, que começou em 2020 com um pequeno investimento de 300 meticais, está hoje prestes a ganhar grandes proporções. Ele é a prova de que não é necessário um diploma ou um grande capital inicial para empreender, mas sim determinação e um olhar atento às oportunidades ao seu redor.

Arsénia Sithoye (texto). Dino Valeta (foto)

## O DESPERTAR DE UM EMPREENDEDOR

A jornada de Nelson Paulo começou em meio à extrema pobreza. Ele recorda um período difícil, em que nem o básico, como loção corporal ou desodorizante, estava ao seu alcance. Num momento de reflexão, sentado sob uma árvore, num dia de escassez, a ideia de iniciar um pequeno negócio surgiu como uma luz no meio da escuridão. “Eu não tinha o que comer, e naquela segunda-feira, alguma coisa dentro de mim disse que eu deveria tentar fazer algo diferente. Foi quando pensei no amendoim torrado, qualquer simples, mas que poderia dar-me algum sustento”, partilha Nelson.

Com fé em Deus e uma vontade inabalável de mudar a sua realidade, Nelson começou a trabalhar com o que tinha à disposição. “Eu não tinha dinheiro, então fui buscar frascos de vidro descartados, nos contentores, lavei-os várias vezes

e preparei-os para embalar o amendoim”, recorda ele. No início, o investimento foi de apenas 300 meticais, um empréstimo feito por uma amiga que acreditou no seu potencial. Esse primeiro passo, simples mas carregado de confiança, foi o início de um negócio que mudaria a sua vida.

## DESAFIOS E SUPERAÇÕES

Ao começar a vender os seus frascos de amendoim, Nelson enfrentou inúmeros obstáculos,

“ Eu não tinha dinheiro, então fui buscar frascos de vidro descartados, nos contentores, lavei-os várias vezes e preparei-os para embalar o amendoim”



incluindo o estigma de que o comércio de amendoim era algo reservado apenas a mulheres. “Muitos desencorajavam-me, diziam que isso não era para um homem. Mas eu sabia que a minha sobrevivência dependia disso”, conta Nelson com um sorriso, ao recordar as críticas de que foi alvo.

O que poderia ser visto como uma limitação tornou-se uma oportunidade para Nelson aprender, crescer e inovar. Os primeiros passos foram lentos, mas consistentes. Inicialmente, vendia cerca de três frascos por dia, mas, ao perceber

“Quería que o meu amendoim fosse diferente. Assava-o com muito cuidado, para que ficasse bonito e saboroso.

que a procura estava a crescer, empenhou-se em melhorar a qualidade do produto e diversificar os sabores do amendoim. “Quería que o meu amendoim fosse diferente. Assava-o com muito cuidado, para que ficasse bonito e saboroso. Assim, comecei a criar variações com sal, açúcar, chocolate e até piri-piri”, explica. Esta inovação e atenção ao detalhe fidelizaram os primeiros clientes e estabeleceram uma base sólida para o negócio.

## O SALTO PARA O TAKE AWAY E OS DESAFIOS DO CRESCIMENTO

Com o sucesso do amendoim torrado, Nelson decidiu expandir o negócio, e, em 2021, investiu num novo empreendimento: o negócio de take away. “A ideia era sair um pouco do amendoim e explorar uma nova área. Quería diversificar, pensar em algo novo”, explica. Arrendou um espaço, fez obras de adaptação, contratou uma pessoa para ajudá-lo e adquiriu os equipamentos necessários. No entanto, os resultados não foram os esperados. “Foi um desastre. Apareciam apenas dois ou três clientes por dia, e a qualidade da energia eléctrica, no local, era péssima. Estava a perder muito dinheiro”, revela Nelson, com uma expressão de frustração.

Com o encerramento do take away, Nelson não desistiu. Percebeu que o caminho para o sucesso estava naquilo que já sabia fazer bem. “A experiência mostrou-me que o meu lugar estava no amendoim. Esse, sim, era o meu negócio”, afirma. Com a lição aprendida, voltou com mais força ao ramo de amendoim e castanha, ampliando ainda mais a sua produção.

## O CRESCIMENTO DO NP PEANUT

Em 2024, Nelson encontra-se num ponto



decisivo da sua trajetória empreendedora. O negócio, que começou com investimentos modestos, está agora a expandir-se com um novo objectivo: a construção de uma fábrica própria para processar os seus produtos em grande escala. “Investi mais de 100 mil meticais para comprar um forno industrial, com o qual poderei produzir entre 600 a mil potes de 200g por semana”, conta Nelson, com entusiasmo.

O plano é aumentar a produção e distribuir os seus produtos em mercados, supermercados e até restaurantes e bares, expandindo a marca NP Peanut. O nome da marca tem um significado pessoal: “NP vem das minhas iniciais, Nelson Paulo. Foi uma ideia da amiga que me ajudou com o primeiro valor para começar o negócio. Ela acreditou em mim quando ninguém mais acreditava”, explica o empreendedor.

“Acredito que os obstáculos fazem parte da jornada de um empreendedor. O importante é aprender com cada um deles”

### O FUTURO: DESAFIOS E EXPECTATIVAS

Apesar dos avanços, Nelson ainda enfrenta desafios, como a escassez de castanha no mercado, em 2024, o que afectou temporariamente a produção. Contudo, ele não se deixa desanimar. “Acredito que os obstáculos fazem parte da jornada de um empreendedor. O importante é aprender com cada um deles”, afirma com confiança.

Actualmente, Nelson está a finalizar o processo de regularização do seu empreendimento para evitar constrangimentos com o INAE (Inspeção Nacional de Actividades Económicas). Além disso, trabalha na montagem da fábrica e na ampliação da capacidade de produção. O objectivo é oferecer produtos de qualidade em embalagens de 200g, 500g e 1kg, atendendo a um público mais exigente, incluindo turistas estrangeiros. “O meu produto é executivo, e quero que seja reconhecido como tal”, declara Nelson, com um olhar focado no futuro.

### O LEGADO DO EMPREENDEDOR

Nelson Paulo vê-se como um exemplo de perseverança e de como é possível transformar a vida através do empreendedorismo, mesmo em tempos de crise. “É na crise que os campeões nascem”, afirma ele, com um sorriso determinado.

O sonho de Nelson é que, no futuro, o NP Peanut seja uma marca reconhecida internacionalmente, um reflexo da sua trajetória de superação e fé. “Quero que, quando falarem do NP Peanut, lembrem-se da história de um homem que lutou para conquistar o que queria, sem nunca desistir. Quero deixar um legado para a minha família, para a minha comunidade e para o mundo”, conclui. 

# LOCALIZAÇÃO GEOESTRATÉGICA



## DISTÂNCIAS COMPARATIVAS ENTRE OS CORREDORES REGIONAIS (KMS)

| CORREDOR       | EXTREMOS DO CORREDOR             | SEÇÕES DA REDE                                                                             | TOTAL DO CORREDOR | Linhas Ferroviárias        | Extensão | Capacidade |
|----------------|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------------|----------|------------|
| Beira          | Lubumbashi (RDC) - Beira         | DRC-SNOC: 255<br>Zâmbia-ZRL: 798<br>Zimbabwe-NRZ: 945<br>Moçambique-CFM: 329               | 2327              | Unha de Ressano Garcia     | 88 Km    | 16 MTPA    |
| Beitbridge     | Lubumbashi (RDC) - Durban        | DRC-SNOC: 255<br>Zâmbia-ZRL: 798<br>Zimbabwe-BBR & NRZ: 794<br>RSA-TFR: 1341               | 3188              | Unha de Goba               | 74 Km    | 7 MTPA     |
| Plumtree       | Lubumbashi (RDC) - Durban        | DRC-SNOC: 255<br>Zâmbia-ZRL: 798<br>Zimbabwe-NRZ: 474<br>Botswana-BR: 641<br>RSA-TFR: 1048 | 3216              | Unha de Limpopo            | 522 Km   | 6 MTPA     |
| Dar-es-Salaam  | Lubumbashi (RDC) - Dar-es-Salaam | DRC-SNOC: 255<br>Zâmbia-ZRL: 125<br>Tanzania-TAZARA: 1860                                  | 2240              | Unha de Salamanga (Ramal)  | 61 Km    | 2,4 MTPA   |
| Goba           | Mpaka (Swaziland) - Maputo       | Swazilândia-SR: 151<br>Moçambique-CFM: 74                                                  | 225               | Unha de Sena               | 575 Km   | 10 MTPA    |
| Limpopo        | Lubumbashi (RDC) - Maputo        | DRC-SNOC: 255<br>Zâmbia-ZRL: 798<br>Zimbabwe-NRZ: 950<br>Moçambique-CFM: 530               | 2533              | Unha de Machipanda         | 317 Km   | 4 MTPA     |
| Ressano Garcia | Komatipoort (RSA) - Maputo       | Moçambique-CFM: 88<br>RSA-TFR: 13                                                          | 101               | Unha de Nacala             | 610 Km   | 2 MTPA     |
| Richards Bay   | Komatipoort (RSA) - Richards Bay | Swazilândia-SR: 261<br>RSA-TFR: 195                                                        | 446               | Unha de Lichinga           | 262 Km   | 0,2 MTPA   |
|                |                                  |                                                                                            |                   | *Moatize Nacala via Malawi | 913 Km   | 18 MTPA    |
|                |                                  |                                                                                            |                   | Bindura Nacala via Moatize | 1308 Km  |            |
|                |                                  |                                                                                            |                   | Harare Nacala via Moatize  | 1329 Km  |            |



# Do tradicional ao digital, tendências e desafios

**T**al como em outras indústrias no mundo, a indústria seguradora teve o seu início numa era em que os processos de execução das acções eram manuais ou tradicionais. Sem sombra de dúvidas, esses processos foram criados mediante necessidades reais e pontuais de cada região para responder às suas especificidades. Contudo, com o advento do capitalismo, esses processos tornaram-se burocráticos e morosos. Quando o mundo se viu numa imersão rápida e profunda rumo à globalização, a sociedade tornou-se imediatista e cada vez mais exigente, tornando os processos manuais/tradicionais lentos e ultrapassados.

Estas mudanças afectam desde a comunicação humana, em que as interacções presenciais começam a ser substituídas pela forte e massiva aceitação das plataformas proporcionadas pelas tecnologias de informação e comunicação. O processo de interacção humana passa, assim, por uma transformação significativa devido à digitalização.

A digitalização não só teve impacto sobre as interacções humanas, mas também redefiniu a forma como as seguradoras operam nos seus mercados e como os clientes potenciais e efectivos interagem com os serviços. Há duas ou três décadas, concluiríamos afirmando: “como

os clientes potenciais e efectivos interagem com os seus prestadores de serviços”. Na realidade actual, referimo-nos efectivamente à interacção com os serviços, pois, dependendo da situação e do serviço prestado, o cliente pode interagir exclusivamente com sistemas informáticos, desde o início até à prestação final do serviço. A transição do tradicional para o digital apresenta tendências inovadoras e desafios únicos que precisam de ser enfrentados e encarados com seriedade pelo sector segurador, para que este continue a crescer e a adaptar-se às demandas contemporâneas.

## TENDÊNCIAS NA DIGITALIZAÇÃO DA INDÚSTRIA DE SEGUROS

A digitalização permite uma experiência mais personalizada e flexível para os clientes potenciais e efectivos. Com o surgimento do “Big Data” (dados de maior variedade e volumes crescentes a maior velocidade), as seguradoras são desafiadas a criar produtos adaptados às necessidades individuais dos clientes, como é o caso dos micro-seguros. As plataformas digitais proporcionam um acesso conveniente e contínuo aos serviços de seguros, permitindo a execução autónoma de simulações, cotações, emissões de apólices mais objectivas e renovações de contratos de forma

“As seguradoras que se adaptarem a este novo paradigma poderão prosperar num mercado cada vez mais exigente e competitivo.

rápida e eficiente.

A digitalização anda paralelamente à automação dos processos, gerando eficiência operacional. A dinâmica de outrora, em que os processos eram realizados de forma manual, começa naturalmente a ser extinta. Contudo, dependendo da natureza e especificidades do seguro pretendido, nem sempre a automatização será o melhor caminho. Os processos automatizados, através de tecnologias como a Inteligência Artificial (IA) e o Machine Learning (ML), resultam em acções como assistência virtual, chatbots, simuladores de seguro, entre outros. Na indústria seguradora, a automação vai além, desafiando as seguradoras a simplificarem tarefas como o processamento de sinistros, a análise de riscos e a gestão de apólices, reduzindo custos operacionais e minimizando falhas ou erros humanos.

Um conceito inovador que emerge com a digitalização é o UBI (Usage-Based Insurance), que introduz dispositivos conectados, como sensores em veículos, residências ou satélites, para medir os rendimentos em determinadas actividades. Essa interconectividade oferece produtos e preços mais justos e incentiva comportamentos seguros e a prática da boa-fé – a máxima do negócio segurador. Os seguros “on-demand”, uma nova modalidade imposta pela digitalização, satisfazem as demandas do cliente ao permitir activar e desactivar coberturas conforme a necessidade.

Relativamente à abrangência e expansão do mercado, as tecnologias digitais permitem às seguradoras aceder a novos segmentos, incluindo populações anteriormente excluídas devido a barreiras geográficas ou burocráticas. Este alcance beneficia, sobretudo, zonas remotas ou subdesenvolvidas. Além disso, as plataformas digitais desempenham um papel crucial na literacia financeira e de seguros, ajudando a sociedade a compreender a importância dos seguros e a escolher produtos adequados às suas necessidades.

O uso de “Blockchain” ainda é pouco explorado nos países africanos, mas apresenta potencial para promover maior transparência e confiança nas transacções, reduzindo fraudes e branqueamento de capitais. Tecnologias de IA e ML também podem ser aliadas na detecção e prevenção de padrões de fraude com maior precisão.

### DESAFIOS DA DIGITALIZAÇÃO PARA A INDÚSTRIA SEGURADORA

Embora a digitalização apresente benefícios significativos, traz também preocupações relacionadas à segurança e privacidade dos dados. Este tema foi amplamente discutido na Conferência BFSI “Mozambique Banking, Financial Services and Insurance”, patrocinada pela EMOSE e outras empresas. É imperativo que as seguradoras implementem sistemas robustos de protecção de dados.

A transição digital exige mudanças na cultura organizacional, incluindo a adopção de novas tecnologias, requalificação da força de trabalho e actualização dos processos operacionais. Resistir a estas mudanças poderá comprometer a competitividade e a sustentabilidade das seguradoras tradicionais.

Outro desafio é a integração de sistemas legados, muitas vezes incompatíveis com as novas tecnologias. Esta transição exige investimentos avultados e pode tornar-se num entrave face à concorrência com os novos “players”, que já nascem digitais.

### CONCLUSÃO

A digitalização é simultaneamente um desafio e uma oportunidade. As seguradoras que se adaptarem a este novo paradigma poderão prosperar num mercado cada vez mais exigente e competitivo. Inovar e adoptar rapidamente as novas tecnologias garantirá uma experiência superior para os clientes e a sustentabilidade do sector. 



# Entenda a linguagem corporal do seu animal de estimação

**N**a nossa edição anterior, fornecemos-lhe dicas sobre como usar a estimulação mental para promover o bem-estar cognitivo, emocional e comportamental do seu animal de estimação. Este artigo pretende ensiná-lo a interpretar os sinais físicos emitidos pelo seu companheiro de quatro patas e a usá-los para estabelecer uma comunicação saudável.

Ao contrário dos seres humanos, que utilizam principalmente a vocalização para se comunicarem, os animais de estimação recorrem à linguagem corporal. Aprender a interpretar esta forma de comunicação oferece uma série de vantagens, entre as quais:

**Comunicação eficaz:** Promove a confiança e o fortalecimento do vínculo entre o animal de estimação e o dono, resultando num relacionamento mais saudável;

**Mitigação de mal-entendidos:** Reduz a ansiedade e previne comportamentos agressivos, promovendo um ambiente mais tranquilo;

**Cuidado personalizado:** Permite aos donos responder, de forma mais eficaz, às necessidades emocionais dos seus animais, melhorando a qualidade de vida destes.

Os animais de estimação exteriorizam as suas

emoções e intenções através de uma variedade de sinais físicos, que podem indicar diferentes sentimentos. Compreender esses sinais é crucial para que os donos respondam, de forma adequada, às necessidades e estados emocionais dos seus animais.

Nos parágrafos seguintes, apresentamos e descrevemos alguns dos principais sinais da linguagem corporal, com enfoque em cães e gatos.

## CÃES

O abanar da cauda é frequentemente associado à felicidade, mas a posição e a velocidade são determinantes. Uma cauda alta e a abanar rapidamente indica excitação, mas um balanço lento ou uma cauda entre as pernas pode sinalizar medo ou submissão.

Orelhas erectas geralmente indicam curiosidade ou atenção, porém orelhas achatadas contra a cabeça sugerem medo ou agressividade.

Uma postura relaxada, com a boca ligeiramente aberta e a cauda a abanar, sugere uma disposição amigável. Em contraste, um corpo rígido e pelos eriçados podem indicar que o cão sente-se ameaçado ou está prestes a reagir de forma agressiva.

“Comunicação eficaz: Promove a confiança e o fortalecimento do vínculo entre o animal de estimação e o dono



## GATOS

A cauda também é uma excelente indicadora de humor nos gatos. Uma cauda erecta com uma leve curva na ponta denota um gato feliz e confiante, todavia uma cauda “inchada” sugere medo ou agressão.

As orelhas voltadas para a frente mostram curiosidade ou amizade, contudo orelhas viradas para os lados ou achatadas contra a cabeça indicam irritação ou medo.

O ronronar, embora frequentemente associado

à satisfação, pode também surgir em momentos de ansiedade ou dor.

Compreender a linguagem corporal do seu animal de estimação é uma habilidade inestimável que aprofunda o vínculo entre ambos. Ao observar e interpretar os sinais físicos emitidos pelo seu animal, melhora significativamente a comunicação e o envolvimento entre si. Esta compreensão não só cria um ambiente mais harmonioso, mas também contribui para a felicidade e o bem-estar geral do seu animal de estimação. 



## Ração rica em:

**Carne de Vaca,  
Frango,  
Ovos e  
Arroz.**

**Eles gostam.  
E muito. É económica.  
Experimente-a!**



Adequada para todas as raças e tamanhos

 [www.strongpetfood.co.mz](http://www.strongpetfood.co.mz)  
 [strongdogfood](https://www.facebook.com/strongdogfood)  
[strongdogfood](https://www.instagram.com/strongdogfood)

 [strongdogfood](https://www.facebook.com/strongdogfood)  
 [comercial@strongpetfood.co.mz](mailto:comercial@strongpetfood.co.mz)

 +258 82 7009155  
 +258 87 5856912

Orgulhosamente Made in Mozambique





# Estamos perante um perigo iminente do Estado moçambicano falhar

**S**e as manifestações continuarem desorganizadas, com derramamento de sangue e vandalização de bens públicos e privados, Moçambique poderá transformar-se num Estado falhado.

O Estado tornar-se-á incapaz de manter a sua existência como uma unidade política e económica viável.

Portanto, estaríamos perante um risco de incapacidade das instituições estatais de cumprirem com as suas obrigações, o que pode levar o Estado moçambicano a falhar como unidade física.

Hoje, o Governo é tão fraco ou ineficaz que apenas consegue controlar parcialmente a situação nos bairros suburbanos. O Estado é incapaz de desempenhar determinadas funções nos epicentros das manifestações. Gradualmente, o Estado torna-se ingovernável e carece de legitimidade aos olhos dos cidadãos pacatos, devido à erosão do próprio poder estatal e à falta de controlo sobre os manifestantes. Esta situação cria um ambiente fértil para o crescimento da criminalidade.

Os verdadeiros patriotas deste país não têm direito moral de permanecer impávidos perante tamanha situação.

É evidente que as manifestações ordeiras são legítimas e fazem parte dos direitos fundamentais dos cidadãos.

Contudo, é importante compreender que a questão da contestação dos resultados eleitorais é apenas a ponta do icebergue de um problema

mais profundo: a ineficiência do Governo. Por isso, as manifestações não estão necessariamente a favor de Venâncio Mondlane, nem contra Daniel Chapo, mas contra o mau desempenho do Governo perante os cidadãos ao longo dos anos, especialmente nos últimos tempos.

É evidente que até membros da Frelimo que votaram em Daniel Chapo estão a aderir a este movimento de repúdio ao mau desempenho do Governo. Foram anos de má governação, e o povo, saturado e sem nada a perder, desembarçou-se do medo e tomou as ruas numa expressão de desespero.

O recrudescimento dos índices de pobreza é revelador: de 46,1% em 2014, quando o Presidente Nyusi assumiu o poder, subiu para 65% em 2022.

Este é o verdadeiro problema que o país enfrenta.

Enquanto isso, figuras pouco qualificadas, como os “Lil Waynes” e outros lambe-botas, são indicados para as assembleias municipais e para a Assembleia da República, em detrimento de quadros competentes que poderiam evitar o colapso do Estado. Esta exclusão e ostracização de quadros capazes é um acto vergonhoso e deve ser repudiado.

As manifestações, em parte, são o reflexo da má governação, da corrupção, do mau uso dos recursos estatais e do lambebotismo generalizado.

Proponho que o Comité Central se reúna e que os membros que travaram Roque Silva juntem-se

a outras vozes patrióticas, com o intuito de procurar soluções para ajudar o Governo a evitar uma guerra civil e o falhanço total do Estado.

A tática de usar antigos combatentes para persuadir os jovens é ineficaz. A juventude entende que grande parte das injustiças sociais ao longo dos últimos cinquenta anos deve-se à falta de visão desses mesmos combatentes, que nunca projectaram um Estado assente em princípios sólidos de equidade pública.

A persuasão dos jovens nestas manifestações deve ser conduzida por pessoas íntegras, sem um passado sombrio, e por quadros das Forças de Defesa e Segurança que inspirem confiança.

Alguns deputados municipais e da Assembleia da República apresentados pela Frelimo para a próxima legislatura não correspondem às expectativas de resgate da pátria nem ao manifesto

eleitoral de Daniel Chapo, que recebeu milhões de votos. Estes deputados são um grande empecilho à regeneração do país. Não possuem capacidades psico-mentais, intelectuais, ou sentido de cidadania à altura das exigências de um país que precisa de diálogo, crítica e auto-crítica, tolerância e elevação do grau de cidadania para um ambiente democrático.

Se esta trajectória não for corrigida, a confiança nas instituições democráticas continuará a deteriorar-se, levando ao derramamento de sangue e ao caos generalizado.

Os moçambicanos devem sentir-se realizados e bem representados em todos os órgãos de poder do Estado. Ainda que conscientes das dificuldades económicas, devem acreditar na vontade política dos dirigentes para construir um país mais justo e bem governado. **n**



SEGURO  
AUTOMÓVEL

**ESCOLHA &  
CONDUZA**

**O presente de Natal que você merece!**

**PAGUE ATÉ 31 DE DEZEMBRO DE 2024**

**BENEFÍCIOS**  
Veja nossas ofertas



Seguro  
Automóvel



Seguro Plano de  
Manutenção



Seguro de Protecção  
de Crédito



**SAIBA COMO**



Ligue grátis agora:  
**800 422 422**

(+258) 86 120 00 41  
motorplan@palmaseguros.co.mz

**Seguro, você vai mais longe!**

Dezembro 2024 **negócios** 59

Termos e Condições aplicáveis



Agostinho Hunguana

Accounts &amp; Auditing, Broll Moçambique, Lda

# Imobiliário e os ciclos económicos

**C**ompreender as dinâmicas da evolução do sector imobiliário pela sua ligação ao desenvolvimento económico é um factor de grande importância para a tomada de decisão. Num sector onde o investimento atinge volumes significativos, quer para grandes investidores, quer para as famílias, a ponderação sobre a sua dinâmica é fundamental para o dimensionamento das expectativas de retorno.

Na nossa experiência, a evolução do sector imobiliário está intimamente ligada aos ciclos económicos. Naturalmente, todos os sectores são afectados pelos ciclos económicos. Contudo, o que notamos é que há alguns indicadores que devem ser acompanhados na evolução da economia, pois são cruciais para evitar expectativas de retorno em investimentos imobiliários que, à partida, são susceptíveis de não se concretizarem.

De forma ilustrativa, o exemplo mais simples é o da economia familiar. Ao analisar um investimento para a aquisição de uma casa de família, a expectativa mínima é garantir a capacidade de manter os pagamentos necessários, para evitar

que o mesmo se perca por representar um peso demasiado elevado no orçamento familiar. Seja na compra, seja no arrendamento, a decisão deve ser acompanhada de uma análise cuidadosa dos indicadores da economia familiar. Desde logo, importa verificar se os empregos dos membros da família responsáveis pelo investimento possuem sustentabilidade. Depois, é necessário avaliar o esforço financeiro que o investimento exige, considerando o rendimento da família e todas as despesas fixas já existentes.

Da mesma forma, outros investimentos imobiliários requerem atenção, primeiro à economia do investidor e, depois, à economia do local de investimento, incluindo a dinâmica económica da cidade, do país e da economia global. Verificar estas dinâmicas é essencial, o que só é possível com um acompanhamento efectivo dos indicadores disponíveis.

Relativamente à economia do investidor, não nos alongaremos, pois a decisão de investimento depende, à partida, da dimensão financeira do próprio investidor, seja este particular ou empresa.

“Na nossa experiência, a evolução do sector imobiliário está intimamente ligada aos ciclos económicos. Naturalmente, todos os sectores são afectados pelos ciclos económicos. Contudo, o que notamos é que há alguns indicadores que devem ser acompanhados na evolução da economia

“ As capitais do país são, geralmente, mais dinâmicas, mas as cidades industrializadas, universitárias, fronteiriças ou turísticas possuem dinâmicas próprias que justificam determinados tipos de investimento imobiliário.

Quanto à economia do local de investimento, há muito a observar nos dados económicos de cada ciclo. Devemos estar atentos ao que ocorre prioritariamente no mercado local onde se pretende realizar o investimento. Os indicadores demográficos constituem o primeiro ponto de análise. Conhecer o tipo de cidade e a sua envolvente económica é fundamental. Por exemplo, as capitais do país são, geralmente, mais dinâmicas, mas as cidades industrializadas, universitárias, fronteiriças ou turísticas possuem dinâmicas próprias que justificam determinados tipos de investimento imobiliário.

A nível nacional, é fundamental observar alguns aspectos macroeconómicos com grande influência no sector imobiliário. Entre os indicadores mais relevantes destacam-se: o PIB (Produto Interno Bruto), que mede a dimensão da economia nacional; o INPC (Índice Nacional de Preços ao Consumidor), que reflecte a taxa de inflação; a taxa de crescimento económico; o PIB per capita; as variações das taxas de desemprego; as taxas de juro e de câmbio; e a balança comercial, entre outros. A interpretação destes indicadores permite avaliar o estado da economia e identificar os principais motores do seu crescimento, bem como os investimentos estruturantes existentes ou previstos.

A análise económica com base nos indicadores permite retirar conclusões práticas, mais ou menos acertadas, dependendo da experiência e da visão global de quem as realiza. Por exemplo, a taxa de juro é um dos indicadores mais evidentes, pois afecta directamente o acesso ao crédito para a compra de habitação. Assim, quando as taxas de juro são baixas, as famílias tendem a aceder ao crédito com maior facilidade, impulsionando a compra de habitação. Contudo, esta conclusão só é válida se for acompanhada

de uma análise mais abrangente que antecipe os movimentos futuros deste indicador no contexto geral da economia.

Adicionalmente, é essencial obter uma visão geral sobre os acontecimentos que influenciam a economia. Os grandes eventos, como a pandemia de COVID-19, têm impactos imediatos e visíveis. Contudo, pequenas alterações, como mudanças subtis em legislação, podem ter efeitos significativos, ainda que muitas vezes imperceptíveis à maioria das pessoas. Estar atento a estas mudanças pode fazer a diferença entre o sucesso e o insucesso de investimentos imobiliários, permitindo tomar decisões correctivas oportunas.

Os investimentos imobiliários, seja a casa de família seja um empreendimento turístico ou comercial, pela sua dimensão e impacto nas economias familiares ou empresariais, representam, na maioria das vezes, compromissos de longo prazo, frequentemente de uma vida. Por isso, a análise cuidada destes investimentos e da sua ligação ao desenvolvimento económico é de particular importância. 

“ Os investimentos imobiliários, seja a casa de família seja um empreendimento turístico ou comercial, pela sua dimensão e impacto nas economias familiares ou empresariais, representam, na maioria das vezes, compromissos de longo prazo, frequentemente de uma vida.



Ivan Amade,  
Consultor Empresarial

# Debate público construtivo para educação financeira

**A**s manifestações populares, frequentemente motivadas por questões socioeconómicas como a pobreza, revelam desafios profundos que afectam directamente a estabilidade financeira das famílias, das empresas e do Estado. Um debate público construtivo sobre esses eventos pode ser uma oportunidade para educar a população acerca da importância da gestão financeira. Ao abordar temas como o impacto das manifestações na economia local, no custo de vida e na sustentabilidade dos pequenos negócios, o debate pode despertar uma consciência colectiva sobre a necessidade de aprender a ganhar, poupar e gastar de forma responsável. Além disso, conectar os efeitos das manifestações à educação financeira permite que os cidadãos compreendam como as acções individuais e colectivas influenciam a economia, contribuindo para minimizar os impactos negativos.

## O DEBATE PÚBLICO COMO FERRAMENTA EDUCATIVA

O debate público desempenha um papel crucial em sociedades democráticas, especialmente em momentos de tensão, como os que Moçambique enfrenta no contexto das manifestações pós-eleitorais. Reconhecer os três ângulos principais

de análise — (1) causas; (2) formas; e (3) fins —, é essencial para uma abordagem equilibrada e orientada para soluções que respeitem os direitos de todos os cidadãos e contribuam para a melhoria da qualidade de vida.

Um debate público saudável deve, antes de mais, ser educativo, evitando ofensas ou desrespeito ao interlocutor. É necessário esclarecer as razões por detrás das manifestações (as suas causas), ajudando a população a compreender se as reivindicações são legítimas e como se relacionam com os direitos e deveres constitucionais. Quando o público tem acesso a informações claras e imparciais, a polarização tende a diminuir, abrindo espaço para consensos em torno das soluções.

Por outro lado, a ausência de informação clara ou a manipulação de narrativas pode inflamar ânimos e gerar uma escalada de violência, agravando a crise. Assim, o debate precisa de ser conduzido de forma ética e responsável, focado na verdade factual e no entendimento mútuo.

## TÉCNICAS DE ARGUMENTAÇÃO E MODERAÇÃO

Para que o debate seja realmente produtivo, é essencial que os cidadãos desenvolvam a capacidade de análise e pensamento crítico, bem

“ Um cidadão financeiramente educado compreende como as crises económicas podem ser mitigadas, reconhece o papel das suas escolhas no bem-estar colectivo e contribui para a estabilidade social e económica.

como aprendam a aplicar técnicas de argumentação baseadas em factos, lógica e empatia. Isso evita ataques pessoais e acusações infundadas, que apenas alimentam a polarização. Uma argumentação saudável permite desafiar ideias sem desprezar quem as apresenta.

A moderação nos debates também é crucial, especialmente ao discutir as formas de manifestação — sejam pacíficas, violentas, legais ou ilegais. O respeito pela pluralidade de opiniões é fundamental, independentemente das inclinações políticas. A moderação ajuda a evitar discursos inflamados que justifiquem ou ampliem actos de violência, promovendo um diálogo responsável.

### FOCO EM SOLUÇÕES SUSTENTÁVEIS

A análise dos fins das manifestações — os resultados esperados —, deve estar no centro do debate. É crucial perguntar se os objectivos beneficiam a maioria da população ou apenas interesses específicos. Esta reflexão ajuda a alinhar o debate aos valores democráticos e ao bem-estar colectivo, desencorajando movimentos que causem mais prejuízos do que benefícios para a sociedade.

O debate deve privilegiar propostas práticas que conciliem interesses, respeitem direitos individuais e colectivos e fomentem soluções sustentáveis. Isso inclui o fortalecimento das instituições democráticas, o compromisso com a justiça social e a criação de mecanismos de diálogo permanentes.

### O PAPEL DOS ACTORES NO DEBATE

Para que o debate público seja produtivo, todos os actores — governo, oposição, sociedade civil, comunicação social e cidadãos —, devem assumir responsabilidades. Governantes e líderes políticos precisam de adoptar posturas

conciliadoras, promovendo o diálogo e evitando discursos polarizadores. A sociedade civil pode actuar como mediadora, mas a comunicação social deve ser imparcial e comprometida com a verdade factual. Os cidadãos, por sua vez, devem participar de forma crítica, mas empática, abertos ao diálogo.

### EDUCAÇÃO FINANCEIRA: UM CAMINHO PARA A RESILIÊNCIA

Além das questões eleitorais, as manifestações populares reflectem tensões sociais e económicas acumuladas, muitas vezes impulsionadas pela insatisfação com desigualdades, o aumento do custo de vida e as oportunidades limitadas. Elas evidenciam a necessidade de uma abordagem integrada que vá além das reivindicações imediatas e procure soluções para desafios estruturais.

Nesse contexto, a educação financeira emerge como uma ferramenta essencial para capacitar os cidadãos a gerir melhor os seus recursos e compreender o impacto colectivo das suas acções. Um cidadão financeiramente educado compreende como as crises económicas podem ser mitigadas, reconhece o papel das suas escolhas no bem-estar colectivo e contribui para a estabilidade social e económica.

Transformar as manifestações em momentos de aprendizado e consciencialização financeira é um caminho para construir uma sociedade mais resiliente e preparada para enfrentar desafios. Promover debates públicos construtivos que conectem estas dimensões — as manifestações e a educação financeira —, é essencial para encontrar soluções que não só atendam às demandas do presente, mas também preparem Moçambique para um futuro com maior justiça social e prosperidade sustentável. 

# Vice-Presidente da Fundação de Caridade Tzu Chi visita Moçambique

**A Fundação de Caridade Tzu Chi, em Moçambique, recebeu, no passado dia 12 de Agosto, uma delegação composta por 18 membros da sua equipa global, com o objectivo de observar, de perto, as actividades desenvolvidas pela organização no país.**

O grupo, que permaneceu, durante seis dias, nas províncias de Maputo e Sofala, foi liderado pela Vice-Presidente Pi Yu Lin e tinha como propósito adicional avaliar o progresso dos projectos em curso da Fundação.

Durante a visita, Pi Yu Lin deslocou-se ao Projecto de Reconstrução Pós-Idai, na província de Sofala, onde estão em construção 13 escolas e

mais de 3.000 habitações. Estes esforços visam não apenas reconstruir as infra-estruturas destruídas, mas também devolver a esperança às famílias afectadas.

Além das construções, a Vice-Presidente visitou as machambas (pequenos campos agrícolas) mantidas pelos voluntários da Fundação. Estas áreas agrícolas não se limitam à produção de





alimentos, uma vez que os produtos são doados às comunidades carenciadas. Pi Yu Lin manifestou-se impressionada com o empenho e o amor demonstrados pelos voluntários, sublinhando que a sua dedicação personifica o espírito altruísta da Fundação Tzu Chi. Cada sorriso e gesto solidário traduzem-se em mudanças significativas na vida das pessoas assistidas pela organização.

Ainda na província de Sofala, no distrito de Nhamatanda, Pi Yu Lin entregou 69 habitações do tipo 1 e 2, adaptadas ao número de membros de cada agregado familiar, às vítimas do ciclone Idai, no centro de reassentamento de Ndeja. Neste local, a Fundação está a construir um total de 480 habitações.

É importante recordar que, em Agosto de 2019, a Fundação de Caridade Tzu Chi comprometeu-se, junto do Governo moçambicano, a apoiar a reconstrução pós-ciclone Idai. Entre os compromissos assumidos, incluem-se a edificação de três mil habitações e 23 escolas nas zonas afectadas pelo desastre.

A Fundação tem também desempenhado um papel relevante no sector da educação, destacando-se a construção da Escola Secundária de Mafambisse. Este estabelecimento de ensino dispõe de 58 salas de aulas, laboratórios, uma sala de informática, bibliotecas e um extenso campus destinado a actividades desportivas e culturais.<sup>11</sup>





# Marca Pessoal e Marca Empresarial: A sementinha que cresce em grandes árvores

Imagine que a sua marca pessoal é uma sementinha: carrega todo o potencial de quem está pronta para crescer e fazer a diferença. Agora, pense na marca da sua empresa como a árvore que brota dessa sementinha, criando raízes fortes e gerando sombra, frutos e impacto ao seu redor. É assim que a relação entre estas duas marcas – pessoal e empresarial – dá frutos nos negócios.

## A MARCA PESSOAL COMO RAIZ

A sua marca pessoal é o ponto de partida, o alicerce. É a raiz que define os seus valores, habilidades e autenticidade. Em Moçambique, muitos empreendedores de sucesso começaram assim: mostrando quem são, com consistência e propósito, até se tornarem referências nas suas áreas.

Assim como uma semente precisa de água para crescer, a sua marca pessoal também. Esta “água” materializa-se em: presença, ideias e autenticidade. É isso que cria conexões genuínas e prepara o terreno para a marca empresarial. Afinal, gostamos de trabalhar com quem confiamos e nos lembramos.

## A MARCA EMPRESARIAL: O TRONCO E OS RAMOS

Chegou a hora da árvore crescer! A sua marca empresarial é o reflexo dos valores e da força da sua marca pessoal. Se a raiz é forte, o tronco será sólido e os ramos alcançarão mais pessoas.

Elementos como logótipo, cores e missão da

empresa devem traduzir quem é, no que acredita e defende. Se a sua marca pessoal transmite criatividade e proximidade, a empresarial deve seguir o mesmo caminho. Afinal, não faz sentido plantar uma mangueira e esperar que nasçam laranjas!

## COMO COMUNICAR ESTA IDENTIDADE?

Quando chegar a hora de mostrar os seus frutos ao mundo, alguns pontos devem ser tidos em mente:

- No Digital: redes sociais são o mercado onde se apresentam os seus frutos. Garanta que a sua marca pessoal e empresarial falem a mesma língua.
- Elementos visuais: as cores e o estilo da empresa devem estar alinhados com a sua identidade, criando harmonia.
- No Atendimento: os clientes percebem a autenticidade quando a comunicação é consistente.
- Na Imprensa: revistas são como cestas que distribuem os frutos da sua árvore para públicos diferentes. Elas reforçam a sua história, os seus valores e o impacto que a sua marca gera, trazendo ainda mais credibilidade.

## DA SEMENTE À GRANDE ÁRVORE

Resumindo, a marca pessoal é a semente que dá início a tudo, enquanto a empresarial é a árvore que cresce para impactar o mundo. Cuide bem da raiz e veja os ramos chegarem longe. 



**MOÇAMBIQUE PREVIDENTE**

Sociedade Gestora de Fundos de Pensões, S.A

**OFERECEMOS SOLUÇÕES  
PERSONALIZADAS QUE  
GARANTEM UM FUTURO  
FINANCEIRO TRANQUILO E  
SUSTENTÁVEL.**



[www.mocambiqueprevidente.co.mz](http://www.mocambiqueprevidente.co.mz)

PENSANDO NO FUTURO, VIVENDO O PRESENTE.

# 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