

NEWSLETTER

**HORA
CERTA
NEWS****61**
Edição**FACIM**
1965 - 2026

EDIÇÃO

8

**VULCAN
MOZAMBIQUE
reconhecida
na FACIM
2026 pelo seu
contributo para
as exportações
e segurança
energética**

PÁGINA 05

**ANUNCIE A SUA MARCA CONNOSCO
CONTACTE A DIRECÇÃO COMERCIAL
+258 84 983 3332**

MicroBanco Sólido aposta em Nampula para acelerar inclusão financeira e dinamizar negócios



POR: A. A

Memorando com o Governo Provincial abre uma nova etapa na expansão dos serviços financeiros e reforça a estratégia de aproximação ao tecido empresarial do Norte do país

O MicroBanco Sólido e o Governo da Província de Nampula estabeleceram uma parceria estratégica para ampliar o acesso a serviços financeiros e apoiar o crescimento económico da região. O memorando de entendimento, assinado em Maputo durante a FACIM 2026, marca uma nova fase na expansão da instituição financeira e no seu posicionamento como parceiro do desenvolvimento empresarial.

A assinatura do acordo acontece num momento em que as províncias da zona Norte do país apresentam as suas potencialidades económicas na principal feira de negócios de Moçambique, com destaque para os sectores produtivos, oportunidades de investimento e inovação.

Para o Adminis-



trador Delegado do MicroBanco Sólido, Jerson Tembe, o memorando representa uma oportunidade para fortalecer a presença da instituição

em Nampula e contribuir para uma maior dinamização da economia local.

“É uma nova oportunidade e uma nova era,

principalmente para o Sólido e para Nampula. O nosso objectivo é expandir soluções e serviços financeiros, criando bases para uma colaboração efectiva com o Governo da Província”, afirmou.

A estratégia de expansão pretende responder às necessidades de diferentes segmentos económicos, desde empreendedores individuais até micro, pequenas, médias e grandes empresas, através de soluções financeiras ajustadas aos desafios do mercado.

Segundo Jerson Tembe, Nampula apresenta características económicas que justificam uma maior aposta da instituição. “Sabemos que Nampula é uma província com uma economia saudável e acreditamos que

a presença do MicroBanco Sólido será uma mais-valia para complementar os serviços bancários já existentes, aumentando a flexibilidade e as oportunidades para empresas e cidadãos”, explicou.

TECNOLOGIA COMO MOTOR DA TRANSFORMAÇÃO FINANCEIRA

A digitalização esteve igualmente no centro das atenções durante a FACIM 2026, em linha com a aposta nacional na modernização da economia.

O Administrador Delegado do MicroBanco Sólido destacou a evolução registada no evento, considerando que a componente tecnológica ganhou maior expressão

em comparação com edições anteriores.

“Conseguimos notar uma mudança inclusiva e bem visível. No ano passado havia apenas alguns pavilhões com soluções digitais, mas este ano verificamos uma presença muito maior da tecnologia”, referiu.

Para o sector financeiro, a transformação digital representa uma oportunidade para ampliar o acesso aos serviços bancários, reduzir barreiras e criar novas ferramentas para apoiar a actividade empresarial.

MAIS OPORTUNIDADES PARA EMPREENDEDORES

O memorando deverá beneficiar particularmente empreendedores, jovens e mulheres envolvidos em actividades económicas, através de maior proximidade financeira e criação de condições para expansão dos seus negócios.

A parceria entre o MicroBanco Sólido e o Governo de Nampula enquadra-se numa visão de promoção da inclusão financeira e fortalecimento do ambiente empresarial, contribuindo para o crescimento sustentável da província.

A cerimónia de assinatura contou com a presença do Governador da Província de Nampula, Salimo Abdula, e decorreu no terceiro dia da FACIM 2026, durante a apresentação das potencialidades económicas das províncias de Niassa e Nampula.



FUNAE reforça compromisso com igualdade de género e inclusão social no sector energético



POR: A. A



Instituição promove seminário para validação da Política de Género e Inclusão Social e defesa maior integração de princípios de equidade nas suas intervenções.

O Fundo de Energia, FP (FUNAE), realizou esta terça-feira, em Maputo, um seminário de apresentação e validação da sua Política de Género e Inclusão Social, um instrumento que visa fortalecer a promoção da igualdade de oportunidades no acesso aos benefícios resultantes dos projec-

tos de energia desenvolvidos pela instituição.

O encontro reuniu representantes de diferentes áreas ligadas à promoção da igualdade, inclusão social e desenvolvimento sustentável, tendo sido oficialmente aberto pelo Presidente do Conselho de Administração do FUNAE, FP, Mety Gondola.

Na ocasião, o dirigente destacou o compromisso da instituição em criar mecanismos que assegurem um ambiente inclusivo, onde homens e mulheres tenham igual

acesso às oportunidades geradas pelas iniciativas de electrificação e desenvolvimento energético.

“Quando colocamos a energia à disposição das comunidades, o conjunto de oportunidades que surgem deve estar disponível em igualdade de circunstâncias, independentemente da condição de género”, afirmou Mety Gondola.

Segundo o PCA do FUNAE, a implementação efectiva da Política de Género e Inclusão Social exige a adopção de ins-

trumentos orientadores que permitam integrar estes princípios nas actividades diárias da instituição. Para tal, apontou a planificação como um elemento essencial para garantir uma actuação coordenada entre os diferentes intervenientes.

Mety Gondola defendeu ainda que a promoção da igualdade de género não deve ser vista apenas como uma questão de representação numérica, particularmente através do aumento da presença

feminina em áreas técnicas, mas como um processo baseado no mérito, competência e criação de oportunidades justas.

“A nossa abordagem deve estar centrada nas competências, garantindo que o mérito seja a base para a atribuição de responsabilidades e oportunidades”, sublinhou.

Com o apoio da Enabel, o FUNAE pretende dotar-se de ferramentas institucionais e operacionais capazes de transformar os compromissos assumidos em

matéria de género e inclusão social em práticas concretas, integradas nos processos de planificação, execução e monitoria das suas intervenções.

O seminário serviu igualmente como plataforma de debate e recolha de contribuições dos participantes, tendo em vista o aperfeiçoamento e validação da Política de Género e Inclusão Social do FUNAE, reforçando a aposta da instituição numa actuação mais inclusiva e orientada para a igualdade de oportunidades.

Conselho Distrital da Juventude de KaMpfumu leva cinema aos bairros e promove participação cultural



POR: A. A



Iniciativa pretende aproximar a população das artes cinematográficas, fortalecer a convivência comunitária e incentivar a participação dos jovens nas actividades culturais.

O Conselho Distrital da Juventude de Kampfumu, na Cidade de Maputo, lançou uma iniciativa de promoção do cinema nos bairros, com o objectivo de estimular o acesso à cultura cinematográfica e reforçar a parti-



“Estamos a assumir que fazemos parte deste processo juntamente com as autoridades. Se a Polícia está presente, estamos a falar da relação comunidade-polícia, porque só com a união de todos podemos garantir o sucesso”, acrescentou.



cipação comunitária através das artes.

Denominado “Cinema no Bairro”, o projecto realizou a sua primeira actividade no bairro da Coop, no dia 29 de Agosto de 2026, reunindo moradores e promovendo

um espaço de convívio, cultura e reflexão.

Segundo o presidente do Conselho Distrital da Juventude de Kampfumu, Eduardo Sithole, a iniciativa faz parte de um movimento mais amplo de valorização da cultura, do desporto, das artes e da saúde nas comunidades.

“Este movimento tem como objectivo promover o cinema, a cultura cinematográfica e outras áreas de desenvolvimento comunitário. Já iniciámos anteriormente acções de promoção da cultura, do desporto, das artes e da saúde, e hoje estamos a fortalecer a união nos bairros e a relação entre as pessoas”, afirmou Sithole.

O dirigente destacou ainda a importância da colaboração entre a comunidade e as autoridades locais, incluindo as forças de segurança, como forma de garantir maior participação e sucesso das iniciativas comunitárias.

O Conselho Distrital da Juventude de Kampfumo prevê continuar a levar actividades culturais aos bairros, criando espaços de interação social e promovendo o envolvimento dos jovens no desenvolvimento comunitário.

Vulcan Mozambique reconhecida na FACIM 2026 pelo seu contributo para as exportações e segurança energética

Distinção reforça o papel estratégico da mineração no desenvolvimento económico de Moçambique



POR: A. A

A Vulcan Mozambique SA foi distinguida como **Maior Exportadora para os Mercados Preferenciais – Classificação Única** durante a 61.ª edição da Feira Internacional de Maputo (FACIM 2026), no acto de gala de reconhecimento dos **Maiores Exportadores e Maiores Investidores** do país.

A distinção representa um reconhecimento do desempenho da empresa no sector mineiro e da sua contribuição para o fortalecimento das exportações nacionais, num momento em que Moçambique procura ampliar o valor económico dos seus recursos naturais e consolidar a sua posição nos mercados internacionais.

O CEO da Vulcan Mozambique, Dr. Mukesh Kumar, afirmou que o prémio simboliza igualmente o compromisso da empresa com a segurança energética e com uma nova abordagem para o papel da mineração no desenvolvimento socioeconómico do país.

“Este prémio que recebemos hoje está também relacionado com a segurança energética, porque estamos a procurar dar uma



nova direcção ao alavancamento socioeconómico de Moçambique. A mineração de carvão não pode ser vista apenas como extracção de carvão; deve ser utilizada como uma plataforma para criar mais valor e oportunidades para o país”, declarou.

Segundo o gestor, o sector mineiro deve assumir um papel mais amplo na economia nacional, promovendo cadeias de valor, desenvolvi-



mento local, geração de emprego e maior integração entre os recursos naturais e o crescimento sustentável.

A presença da Vulcan Mozambique na FACIM 2026 e o reconhecimento recebido reforçam a posição da empresa como um dos actores relevantes na indústria extractiva nacional, evidenciando a importância das exportações mineiras para a economia moçambicana.

Câmara de Minas de Moçambique destaca conteúdo local, inovação e cooperação internacional como factores-chave para transformar recursos naturais em oportunidades económicas



POR: A. A

Moçambique deve posicionar os seus recursos naturais como uma plataforma para gerar negócios sustentáveis, fortalecer empresas nacionais e atrair investimento estratégico. A visão foi defendida pelo Presidente da Câmara de Minas de Moçambique (CMM), Edson Matches, durante uma sessão de intercâmbio e cooperação empresarial realizada no âmbito da 61.ª edição da Feira Internacional de Maputo (FACIM).

O encontro, subordinado ao tema “Dos Primeiros Investidores aos Futuros Parceiros: Conteúdo Local, Parcerias Empresariais e Envolvimento Multilateral”, reuniu representantes do Governo, sector privado,



instituições internacionais e delegações empresariais da Alemanha e do Brasil, com o objectivo de discutir novas oportunidades de cooperação económica e empresarial.

Segundo Edson Matches, Moçambique possui um elevado potencial nos sectores dos recursos minerais, energia e indústria, mas o desafio consiste em garantir que os investimentos realizados tenham maior impacto na economia nacional.

“É fundamental que estes investimentos contribuam para o desen-

volvimento sustentável dos nossos países, através da criação de valor, emprego, capacitação empresarial e fortalecimento das cadeias de fornecimento locais”, afirmou.

O Presidente da CMM destacou o conteúdo local como um dos principais instrumentos para promover uma maior participação das empresas moçambicanas nos grandes projectos económicos, através da formação de recursos humanos, transferência de tecnologia e estabelecimento de parcerias entre empresas nacionais e in-

vestidores internacionais.

Para o sector empresarial, esta abordagem representa uma oportunidade para desenvolver novos fornecedores, ampliar a competitividade das empresas nacionais e criar uma base económica mais diversificada.

Cooperação internacional como motor de negócios

Durante o evento, foi igualmente reconhecido o impacto da par-

ceria entre a Câmara de Minas de Moçambique e a Câmara de Comércio e Indústria de Chemnitz (IHK Chemnitz), através do Projecto de Parceria de Câmaras (KVP).

A iniciativa contribuiu para o fortalecimento institucional da CMM, melhoria dos serviços prestados ao sector privado e criação de novas ligações entre empresas moçambicanas e parceiros internacionais.

Edson Matches agradeceu o apoio da IHK Chemnitz, do Ministério Federal da Cooperação Económica e do Desenvolvimento da Alemanha (BMZ) e da Sequa, sublinhando que a nova fase da parceria deverá continuar a promover oportunidades de negócio e intercâmbio empresarial.

Alemanha como parceiro estratégico

Inserido no contexto da FACIM 2026, cujo lema é “Transformação

Digital e Energética para uma Economia Sustentável”, o encontro reforçou a posição de Moçambique como potencial parceiro nas cadeias de valor globais, sobretudo nos sectores da energia, matérias-primas críticas, logística e desenvolvimento industrial.

A Alemanha foi apresentada como um parceiro estratégico devido à sua experiência tecnológica, capacidade industrial e modelo empresarial baseado nas pequenas e médias empresas, com potencial para apoiar a transformação económica de Moçambique através de investimento, inovação e transferência de conhecimento.

Entre os temas discutidos estiveram as oportunidades de investimento nos sectores da mineração, energia, processamento, embalamento, digitalização industrial, exportações e desenvolvimento de competências.

Novas oportunidades para investidores

Dirigindo-se aos empresários e investidores presentes, a Câmara de Minas de Moçambique apelou a uma nova visão sobre o mercado nacional.

“Moçambique deve ser visto não apenas como um destino de investimento, mas como um parceiro de longo prazo, onde podemos construir negócios sustentáveis e criar valor conjuntamente”, defendeu Edson Matches.

O encontro contou com a participação da Vice-Embaixadora da República Federal da Alemanha em Moçambique, Inga Tessoroff; do Embaixador da República Federativa do Brasil em Moçambique, Ademar Seabra da Cruz Júnior; representantes do Governo, sector empresarial, instituições parceiras e uma delegação empresarial alemã.

A expectativa da CMM é que esta plataforma de diálogo contribua para o surgimento de novas parcerias, soluções empresariais e oportunidades concretas de investimento, reforçando o papel de Moçambique nas cadeias económicas regionais e internacionais.

CONTEÚDO LOCAL NO SECTOR MINEIRO:

Empresas moçambicanas chamadas a assumir maior protagonismo na cadeia de valor



POR: A. A

Workshop promovido pela Câmara de Minas de Moçambique e Projeto +EMPREGO II destaca oportunidades para PMEs nacionais, cooperativas e comunidades

O fortalecimento da participação das empresas moçambicanas na cadeia de valor da mineração esteve no centro das discussões do Workshop sobre a Absorção de Bens, Serviços e Mão de Obra Moçambicana, realizado pela Câmara de Minas de Moçambique (CMM), em parceria com o Projeto +EMPREGO II, no Hotel Milénio, em Nampula.

O encontro juntou representantes de empresas mineiras, instituições públicas e privadas, operadores do sector, organizações da sociedade civil e cooperativas de mulheres envolvidas na actividade mineira, criando uma plataforma de diálogo sobre os desafios e oportunidades associados ao conteúdo local em Moçambique.

Com o crescimento do sector extractivo, o debate centrou-se na necessidade de criar mecanismos que permitam uma maior integração do empresariado nacional no fornecimento de bens e serviços às operações mineiras, promovendo uma cadeia de valor mais inclusiva e sustentável.

Durante o workshop foram discutidos dois temas estratégicos: “Mineração Artesanal como Motor da Inclusão Económica e a Nova Lei de Minas” e “Absorção de Empresas Moçambicanas no Fornecimento de Bens e Serviços e o Conteúdo Local”.

As discussões evidenciaram que o conteúdo local representa uma oportunidade de negócio

para as empresas nacionais, mas exige maior preparação técnica, melhoria da capacidade produtiva, certificação, acesso à informação e estabelecimento de parcerias estratégicas com operadores mineiros.

Um dos pontos destacados foi a importância de as grandes empresas mineiras disponibilizarem, com antecedência, informação sobre as suas necessidades operacionais, permitindo que as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) nacionais possam adaptar os seus serviços, elevar padrões de qualidade e responder de forma competitiva às exigências do mercado.

No encerramento, o Presidente da Câmara de Minas de Moçambique defendeu que o conteúdo local deve ser encarado para além de uma obrigação legal, representando uma oportunidade económica capaz de gerar empresas mais fortes, empregos e maior participação dos moçambicanos nos benefícios da exploração dos recursos minerais.

“Os debates e os testemunhos demonstraram de forma inequívoca que o Conteúdo Local não é apenas um imperativo legislado ou uma exigência formal, mas uma ponte de oportunidade que precisa de ser construída com planeamento transparen-

te, informação clara e rigor técnico”, afirmou.

Segundo o dirigente, o empresariado nacional está preparado para desempenhar um papel mais relevante no sector mineiro, desde que tenha acesso às ferra-



mentas, qualificações e parcerias necessárias para competir em condições de equidade.

O workshop reuniu 65 participantes e reforçou a necessidade de uma acção coordenada entre o Governo, empresas mineiras de

grande escala, sector privado e parceiros de cooperação, como caminho para transformar os recursos minerais em oportunidades de desenvolvimento económico sustentável.

Para os participantes, iniciativas desta natureza contribuem para

aproximar os diferentes actores do sector e criar soluções práticas que permitam aumentar a participação nacional na indústria extractiva, impulsionando o empreendedorismo, a inclusão económica e a geração de emprego.

Gaza posiciona-se como destino estratégico para novos investimentos Privilegiando a transformação local



POR: A. A

Província aposta na divulgação das suas potencialidades económicas nos sectores agrícola, pecuário, turístico e mineiro

A Província de Gaza quer transformar as suas potencialidades naturais em oportunidades concretas de negócio, atraindo investidores nacionais e internacionais para sectores considerados estratégicos para o crescimento económico. A mensagem foi transmitida pelo Presidente do Conselho Municipal da Cidade de Xai-Xai, Ossemane Adamo, durante a participação da província na FACIM 2026.

Para o dirigente, a feira constitui uma plataforma fundamental para apresentar ao mercado as vantagens competitivas de Gaza e aproximar a província de parceiros interessados em investir em áreas com elevado potencial de expansão.

“Esta feira é uma oportunidade importante para divulgar



presariais, através do contacto directo com investidores, instituições e representantes de diferentes mercados. Para o Presidente do Conselho Municipal de Xai-Xai, o evento é um espaço privilegiado para estabelecer parcerias, partilhar experiências e apresentar as vantagens competitivas da província.

No pavilhão de Gaza, os visitantes encontram uma mostra diversificada das capacidades económicas locais, com exposição de produtos dos sectores agropecuário, pesqueiro, turístico e agrícola, numa demonstração do potencial que a província oferece aos investidores.

Com uma estratégia voltada para a valorização dos seus recursos e criação de oportunidades de negócio, Gaza pretende afirmar-se como uma região atractiva para investimentos sustentáveis e de longo prazo.



mos as potencialidades da nossa província e mostrarmos aos investidores as áreas onde existem oportunidades para desenvolver negócios”, destacou Ossemane Adamo.

Entre os sectores prioritários, a agricultura e a pecuária assumem um papel central. A província dispõe de extensas áreas com condições favoráveis para a produção, mas uma parte significativa desse potencial permanece ainda por explorar.

“Temos uma vasta área para a pecuária e não conseguimos explorar nem 50% dessa capacidade. O mesmo

acontece no sector agrícola, onde existem grandes oportunidades para investidores que queiram apostar no desenvolvimento da produção”, afirmou.

O turismo e o ecoturismo fazem igualmente parte da estratégia de promoção económica da província, aliados ao potencial existente na área dos recursos minerais, incluindo a exploração de gemas. Segundo Ossemane Adamo, estes sectores representam oportunidades que podem contribuir para a diversificação da economia local e criação de novas cadeias de valor.

A presença na FACIM 2026 permite ainda fortalecer ligações em-



THEMBANI DIGITAL:

Como 10 Meticais e um telemóvel podem redesenhar a inclusão financeira em Moçambique



A inclusão financeira e a digitalização estão a alterar silenciosamente a arquitectura económica de Moçambique. No centro dessa transformação surge a Themban Digital, o primeiro micro-banco 100% digital do país, liderado pela vice-presidente Esmilda Dombo. Com uma proposta assente na desburocratização, conformidade regulatória e democratização do acesso aos serviços financeiros, a instituição aposta num princípio simples, mas potencialmente disruptivo: a construção da independência financeira pode começar com apenas 10 meticais e um telemóvel.

DO MICROCRÉDITO À DISRUÇÃO DIGITAL

A história da Themban Digital começou longe da ambição de criar uma nova referência no sector financeiro moçambicano. O projecto nasceu de uma ideia mais elementar: disponibilizar pequenos empréstimos a pessoas tradicionalmente afastadas do sistema formal de crédito.

“A ideia de criar um banco digital, na verdade, começou por uma ideia de querer criar um microcrédito só para dar empréstimos”, explica Esmilda Dombo, vice-presidente da Themban Africa, responsável pela área digital.

O conceito, contudo, ganhou escala à medida que a equipa aprofundava o desenho das operações e estabelecia contactos com parceiros e experiências internacionais. O conhecimento adquirido em mercados onde a banca digital já se encontrava mais consolidada acabou

por alterar a ambição inicial.

“Fomos recebendo mais alguns apoios, alguns conhecimentos, algumas ideias de outros países que também já têm bancos digitais, que nós éramos os únicos que não tínhamos”, recorda Dombo.

A conclusão foi inevitável: o projecto tinha potencial para ultrapassar a lógica convencional do microcrédito. “Decidimos reestruturar o nosso pensamento e as nossas ideias e criar algo ainda maior e apresentar a Moçambique algo que os outros países de África mesmo já têm.”

A evolução da Themban encontra paralelo no próprio percurso profissional da sua

vice-presidente. Licenciada em Finanças, Esmilda Dombo construiu parte significativa da sua carreira na exigente indústria de petróleo e gás, sector conhecido pela complexidade operacional e pelo rigor financeiro.

A sua aproximação à tecnologia financeira, porém, antecede a actual vaga de digitalização bancária. Antes de integrar a Themban, Dombo passou por outra fintech moçambicana, numa altura em que o mercado ainda estava longe da actual massificação dos serviços financeiros digitais. A experiência, embora não tenha resultado

na consolidação daquela iniciativa, proporcionou-lhe uma leitura privilegiada sobre os obstáculos que acompanham projectos financeiros inovadores num mercado emergente.

É precisamente essa combinação entre finanças, experiência empresarial e tecnologia que hoje sustenta a estratégia da Themban Digital.

A Desburocratização no Ecrã do Telemóvel

O principal argumento competitivo da Themban Digital está naquilo que decidiu retirar da equação

bancária: deslocações, filas, barreiras geográficas e dependência de estruturas físicas.

Como micro-banco 100% digital, a instituição pretende transferir para o ambiente virtual grande parte da experiência tradicionalmente associada a uma agência bancária.

“Nós podemos fazer todas as transacções, todas as transacções financeiras de forma digital, desde abertura de conta e compras de crédito, pagamento de serviços, como água, luz... praticamente pode fazer tudo que faz com um banco ou tudo que faz com uma fintech”, explica Dombo.





O ponto de entrada é deliberadamente simples. Para aderir à plataforma, o utilizador precisa apenas de “um celular ou um computador”. A aplicação está disponível para Android e iOS, enquanto uma versão web permite o acesso através de computadores.

A lógica é clara: reduzir o custo de entrada no sistema financeiro formal. O cliente pode abrir a sua conta e submeter a documentação necessária sem depender da presença física de um funcionário bancário.

Mas digitalização não significa ausência de regulação. Pelo contrário. Num sector onde confiança, identificação e gestão de risco são activos essenciais, a Thembaní procura posicionar-se dentro do quadro regulatório formal.

“Nós somos um banco que é regulado 100% pelo Banco de Moçambique. Então, os KYC (Know Your Customer) do Banco de Moçambique devem ser cumpridos”, sublinha a vice-presidente.

A diferença está na forma como essas exigências são incorporadas na experiência do utilizador.

“A maior diferença é o maior diferen-

cial é que não precisa necessariamente de estar num balcão ou de ter alguém para lhe fazer um acompanhamento.”

O desafio tecnológico, neste caso, é também um desafio de inclusão. Uma plataforma sofisticada só cumpre a sua função económica se puder ser compreendida por utilizadores com diferentes níveis de literacia financeira e digital.

Por isso, Dombo insiste na simplicidade da solução: o sistema foi concebido para ser “facilmente de ser usado e consegue ser perceptível para todo tipo de pessoa, a todo nível, toda classe social”.

A Conquista da Independência Começa com 10 Meticais

Quando a discussão passa da inclusão financeira para a independência económica, Esmilda Dombo prefere começar pela base. Na sua visão, a autonomia económica de uma sociedade não nasce apenas de grandes investimentos, políticas públicas ou grandes empresas. Começa também pela capacidade dos cidadãos de entrar, participar e permanecer no sistema financeiro formal.



“Antes de falar da conquista económica, deixa-me só falar sobre a inclusão financeira, porque a conquista económica pode começar por uma inclusão financeira”, defende.

A questão central, segundo a gestora, é comportamental, mas também estrutural. Uma parte significativa da população ainda não dispõe de instrumentos simples para organizar o rendimento, poupar regularmente e construir uma reserva financeira.

“O que acontece hoje em dia é que muita gente não usa plataformas de inclusão financeira, não entende muito sobre digitalização, não entende muito sobre como cuidar das suas finanças, como fazer uma poupança.”

É neste ponto que a tecnologia deixa de ser apenas uma ferramenta de conveniência e passa a assumir uma função económica mais ampla.

“Quando tu não tens uma fonte, um lugar onde tu vais meter lá dinheiro e decides deixar lá ficar pelo menos 10, 20 meticais, é difícil tu atingires a independência financeira.”

A experiência



tavam fora do sistema para dentro dele.

Para Dombo, a poupança constitui o primeiro degrau dessa transformação.

“O que ajuda as pessoas a vencerem na economia ou economicamente é fazerem poupança.”

A ideia confronta uma das justificações mais recorrentes entre famílias de baixo rendimento: a de que não existe dinheiro suficiente para poupar.

“A gente diz: ‘Não, o dinheiro nunca chega’. Mas é verdade que sempre é possível sobrarem 10, 20 meticais.”

A referência a pequenos negócios que começaram com a venda de doces, pipocas ou outros produtos de baixo custo serve, na sua leitura, para demonstrar que a acumulação de capital não começa necessariamente com grandes somas.

“Eu acredito que não seja necessário 1 milhão de meticais. Então, com este pouco que a pessoa consegue poupar, eu acredito que é possível.”

É uma filosofia de escala pequena, mas com uma ambição macroeconómica: transformar hábitos financeiros individuais numa cultura de poupança mais abrangente.

O Mecanismo Inteligente dos “Potes de Poupança”

Para transformar a intenção de poupar numa prática financeira estruturada, a Thembani Digital desenvolveu os chamados “Potes de Poupança”.

O conceito procura responder a um problema recorrente nos mercados de baixo rendimento: mesmo quando existe vontade de poupar, faltam mecanismos que ajudem o consumidor a estabelecer objectivos, separar recursos e manter disciplina financeira.

da Thembani mostra ainda uma consequência particularmente relevante da digitalização: a capacidade de ultrapassar fronteiras físicas sem necessariamente construir uma rede de balcões.

Dombo cita o caso de Cabo Delgado. A instituição ainda não tinha realizado campanhas físicas de promoção naquela província, mas já registava utilizadores que haviam descoberto a plataforma através dos canais digitais e

aberto contas.

“Nós ainda não fomos a Cabo Delgado fazer publicidade dos nossos serviços, mas através das nossas plataformas digitais as pessoas já souberam sobre o nosso serviço e já abriram contas em Cabo Delgado, onde nós ainda não chegamos.”

Mais significativo ainda é o perfil de alguns desses clientes. Para muitos, a conta na Thembani representa o primeiro contacto com uma conta bancária formal.

É aqui que a proposta da instituição ganha uma dimensão que ultrapassa a tecnologia. O objectivo não é apenas digitalizar serviços financeiros existentes, mas levar pessoas que es-

Na plataforma, o utilizador define uma meta de poupança e um período para alcançá-la. No final do ciclo, o capital acumulado é remunerado de acordo com as condições do produto.

A lógica económica por detrás do mecanismo aproxima-se da intermediação financeira tradicional, mas aplicada a uma escala de microcapital e através de uma experiência integralmente digital.

“Nós permitimos que a pessoa poupe connosco. Podemos usar o valor que a pessoa está a poupar durante aquele período para reinvestir em qualquer outra coisa”, explica Dombo.

A lógica é relativamente simples: os recursos depositados pelos clientes podem integrar o circuito financeiro da instituição, permitindo a sua utilização em operações de crédito, enquanto o poupador recebe uma compensação pelo capital mantido durante o período acordado.

“No final, quando a pessoa já vai levantar o seu dinheiro, nós também bonificamos por nós termos usado o valor para emprestar a outras pessoas.”

É neste mecanismo que a proposta da Thembani encontra uma das suas dimensões económicas mais interessantes: transformar pequenas poupanças individuais em capital potencialmente mobilizável para financiar outras necessidades dentro da economia.

O princípio é conhecido na banca tradicional. A inovação está na tentativa de o levar para uma população que historicamente esteve mais distante dos instrumentos formais de poupança e crédito.

Sob a Vigília do Banco de Moçambique: Segurança e Futuro

Em Moçambique, falar de poupança e investimento exige também falar de confiança. Episódios



envolvendo esquemas financeiros informais e promessas de elevados retornos deixaram marcas profundas em comunidades que perderam recursos e, em alguns casos, viram desaparecer os responsáveis pelas iniciativas.

É neste contexto que a regulação assume um papel estratégico para instituições financeiras digitais que procuram conquistar consumidores fora do sistema tradicional.

Dombo estabelece uma distinção fundamental entre instituições reguladas e iniciativas informais.

“Uma das coisas que aconteceu com esses (...) é que eles não eram regulados por uma entidade que pudesse depois fazer um seguimento.”

No caso da Thembani, a supervisão do Banco de Moçambique é apresentada como um dos pilares

da proposta de valor da instituição.

“Nós asseguramos porque nós somos regulados 100% pelo Banco Central. E se for a reparar o nosso mercado, os reguladores do mercado de Moçambique, o Banco Central é um dos mais fortes que nós encontramos.”

Para a executiva, a existência de uma entidade reguladora cria uma camada adicional de responsabilidade institucional e protecção do consumidor.

“É difícil que um banco, um microbanco cometa fraude, alguma coisa que passe despercebido aos olhos do Banco Central.”

E acrescenta: “Logo que as pessoas ficam a saber que nós somos regulados pelo Banco de Moçambique, nós temos uma licença do Banco de Moçambique, já sa-

bem que existe um protetor do cliente, um protetor do público por detrás do banco.”

A regulação, neste contexto, não é apenas uma obrigação de compliance. É também um activo de reputação num mercado onde a confiança pode determinar a velocidade de adopção de novos serviços financeiros.

Os primeiros indicadores da Thembani sugerem que a proposta encontrou espaço junto do público. As projecções iniciais apontavam para pelo menos 3.000 contas até ao final do ano. A meta, segundo Dombo, foi ultrapassada antes do prazo.

“Nós perspectivávamos ter pelo menos 3.000 contas até o final do ano e já atingimos, já ultrapassámos esta meta.”

O próximo ciclo, nas palavras da vice-presidente, promete

uma escala substancialmente maior.

“Com pessoas a conhecerem a Thembani, eu acredito piamente de que daqui a pouco nós temos um país economicamente melhor, mais estruturado, porque mais pessoas estarão envolvidas neste processo económico do sistema bancário.”

É uma ambição que coloca a Thembani perante um desafio maior do que simplesmente conquistar clientes. A verdadeira medida do sucesso estará na capacidade de converter contas digitais em utilização efectiva: poupança, crédito produtivo, pagamentos, gestão financeira e participação económica.

O objectivo declarado permanece concentrado numa parcela do mercado que durante décadas esteve nas margens da banca tradicional:

“Alcançar aquelas camadas que não são alcançadas pelos bancos tradicionais.”

Se conseguir transformar esse propósito em escala, a Thembani Digital poderá representar mais do que uma nova plataforma financeira. Poderá tornar-se num dos exemplos mais relevantes de como a tecnologia pode reduzir o custo de acesso ao sistema financeiro e transformar pequenos fluxos de capital em instrumentos de participação económica.

Em Moçambique, onde a inclusão financeira continua a ser uma das peças fundamentais para ampliar a base produtiva e a autonomia económica das famílias, a revolução pode não começar num grande centro financeiro.

Pode começar no bolso de alguém, com 10 meticais, uma conta digital e um telemóvel.

O OURO DA TERRA NO SUL DE MOÇAMBIQUE:

Como a COOPDAZA e a COOPDASI estão a transformar a agricultura familiar na FACIM 2026



POR: A. A

A 61.ª edição da Feira Internacional de Maputo (FACIM 2026), que decorre de 31 de Agosto a 6 de Setembro de 2026, reúne empresas, produtores e investidores nacionais e estrangeiros. Entre os expositores estão as cooperativas agrícolas do sul de Moçambique, COOPDASI e COOPDAZA, criadas com o apoio da SOCODEVI - Moçambique (representadas sob a égide da Associação Moçambicana de Promoção do Cooperativismo Moderno - AMPCM).

As duas cooperativas trabalham na organização de pequenos produtores,

agregação de valor à produção primária e criação de canais de acesso a mercados.

UM MODELO DE INTEGRAÇÃO REGIONAL: DO VALE DO LIMPOPO À PROVÍNCIA DE MAPUTO

As duas cooperativas estão presentes em importantes zonas agrícolas do sul de Moçambique. Segundo a gestora Paula Bay, cada uma actua em áreas geográficas específicas:

“Estou aqui a apresentar duas cooperativas que foram cria-

das pela SOCODEVI, que é a Coopdasi e a COOPDAZA. A COOPDASI está sediada aqui

em Maputo, actua nos distritos de Manhica e Marracuene. E a outra está em Gaza, actua nos distritos de Chókwè e Guijá.”

A COOPDASI, sediada em Maputo, trabalha nas zonas de Marracuene e Manhica, enquanto a COOPDAZA, baseada na província de Gaza, actua nos distritos de Chókwè e Guijá.

A distribuição permite organizar a produção em diferentes zonas agrícolas e facilitar a ligação entre os produtores e os mercados, contribuindo para a redução dos custos de logística e para o aumento do poder de negociação dos camponeses.

DIVERSIFICAÇÃO E VALOR ACRESCENTADO: O CASO DA BATATA-DOCE DE POLPA COLORIDA E DO PIRIPIRI

A estratégia das cooperativas inclui a aposta em cadeias de valor com potencial comercial e de processamento. Entre

as culturas trabalhadas estão o piripiri e a batata-doce, incluindo variedades de polpa roxa e alaranjada.

Sobre os produtos apresentados na FACIM 2026, Paula Bay explica:

“Bom, nós trazemos um leque de produtos que fazem parte da nossa cadeia de produção... a cooperativa trabalha com a cadeia de valor de piripiri e batata-doce. Trazemos aqui o piripiri, a batata-doce de diferentes variedades: a de polpa roxa e a de polpa alaranjada.”

A batata-doce de polpa alaranjada e a batata-doce de polpa roxa apresentam características nutricionais e têm aceitação no mercado de consumo e restauração. O piripiri constitui igualmente uma cultura comercial com potencial de geração de rendimento, exportação e processamento local para a indústria de condimentos.

FACIM COMO TRAMPOLIM DE PARCERIAS E ESCALA COMERCIAL

A participação da COOPDAZA e da

COOPDASI na FACIM 2026 permite apresentar os seus produtos a potenciais compradores, parceiros e investidores, com foco no desenvolvimento das cadeias de valor agrícolas.

A presença da batata-doce de polpa roxa e alaranjada, bem como do piripiri, cria oportunidades de ligação com indústrias alimentares interessadas em matérias-primas nacionais e no desenvolvimento de novos produtos.

Num contexto de promoção do conteúdo local, industrialização interna e fortalecimento das PMEs, o modelo cooperativo promovido pela SOCODEVI e AMPCM procura organizar pequenos produtores para responder às exigências de qualidade e volume do mercado formal.

A participação na FACIM representa, para estas cooperativas e para os produtores envolvidos, uma oportunidade de ampliar mercados, estabelecer parcerias e transformar a produção agrícola em rendimento e desenvolvimento económico nas comunidades do sul de Moçambique.

