

NEWSLETTER

**HORA
CERTA
NEWS**

61
Edição

FACIM
1965 - 2026

EDIÇÃO

9

RECAE aposta na integração empresarial para acelerar o crescimento dos negócios no Corredor de Nacala

PÁGINA 05

AMPCM destaca papel das cooperativas na economia nacional e aposta na digitalização



PÁGINA 07

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

Eurocam e APME unem forças para acelerar crescimento das PME em Moçambique



POR: A. A

Memorando de Entendimento assinado na FACIM 2026 abre caminho para maior integração entre empresas europeias e moçambicanas, com foco na capacitação, financiamento, industrialização e melhoria do ambiente de negócios.

A cooperação entre o empresário europeu e as pequenas e médias empresas moçambicanas ganhou um novo impulso com a assinatura de um Memorando de Entendimento entre a Associação dos Empresários Europeus em Moçambique (Eurocam) e a Associação Moçambicana das Pequenas e Médias Empresas (APME).

O acordo, celebrado durante a 61.ª edição da Feira Internacional de Maputo (FACIM 2026), representa uma nova etapa na aproximação entre os dois sectores empresariais, tendo como principais objectivos promover a troca de experiências, fortalecer a capacidade das empresas nacionais e contribuir para a criação de um ambiente de negócios mais competitivo.

Segundo o presidente da Eurocam, Simoni Santi, a parceria surge num momento em que Moçambique procura consolidar o crescimento económico através de uma maior participação das pequenas e médias empresas na cadeia de valor nacional.

“Precisamos reforçar a interacção entre as PME moçambicanas e as empresas europeias, incluindo as pequenas empresas europeias. O objectivo é acompanhar o impacto das reformas económicas no ambiente de negócios e garantir que as necessidades dos empresários sejam consideradas”, afirmou.

Para Simoni Santi, embora os grandes



projectos continuem a representar uma componente importante do investimento europeu em Moçambique, o fortalecimento do tecido empresarial formado pelas PME é essencial para garantir emprego sustentável e desenvolvimento económico inclusivo.

“O crescimento das empresas significa também maior estabilidade para os trabalhadores e para as famílias. Uma empresa que permanece durante décadas cria oportunidades para várias gerações”, destacou.

Transformação da economia como prioridade

Um dos pontos centrais defendidos pela Eurocam é a necessidade de Moçambique avançar da produção primária para o processamento e transformação dos seus recursos.

De acordo com Simoni Santi, o país possui importantes recursos provenientes da agricultura, água, mineração e gás, mas precisa aumentar a capacidade de transfor-

mar esses recursos em produtos com maior valor acrescentado.

“A transformação nacional permite criar empresas mais sólidas, empregos estáveis e uma economia mais competitiva”, explicou.

O presidente da APME, Pedro Silva, considera que o memorando constitui uma oportunidade estratégica para as empresas nacionais absorverem conhecimento e boas práticas do sector empresarial europeu.

“Estamos numa fase de grandes desafios para as micro, pequenas e médias empresas. A experiência europeia poderá ajudar os nossos empresários através de capacitação,

certificação, literacia financeira e melhoria dos modelos de gestão”, afirmou.

Pedro Silva acrescentou que a parceria vai além do apoio empresarial, incluindo também a participação no debate sobre reformas legais e regulamentárias necessárias para melhorar o ambiente de negócios.

“Queremos deixar de ser apenas produtores e passar a transformar os nossos produtos. Precisamos de uma indústria forte, capaz de gerar mais exportações, aumentar as receitas do país e criar uma economia mais sustentável”, disse.





Agricultura, indústria e logística como sectores estratégicos

Entre as áreas consideradas prioritárias pela APME estão a agricultura, o agronegócio, a logística e a mineração.

Pedro Silva defende que o país deve aproveitar melhor a sua capacidade produtiva, especialmente no sector agrícola.



“Produzimos grandes quantidades de produtos, mas ainda processamos pouco. O desafio é transformar a produção nacional e criar mais valor dentro do país, em vez de exportar matéria-prima e importar produtos acabados”, referiu.

A iniciativa conta com o envolvimento de diversas instituições empresariais, incluindo representantes da Câmara de Portugal em Moçambique,

Câmara Italiana de Moçambique, Eurocam, União Europeia e Câmara Espanhola de Comércio.

Além da assinatura do memorando, o evento incluiu uma sessão de networking entre empresários, promovendo

do contactos comerciais e novas oportunidades de parceria.

A assinatura deste acordo



do reforça o compromisso do sector privado europeu e moçambicano em construir uma base empresarial mais resiliente, inovadora e preparada para contribuir para o crescimento económico de longo prazo de Moçambique.

FACIM 2026: Intellect Holding reforça compromisso com industrialização e desenvolvimento económico de Moçambique



POR: A. A

Grupo empresarial destaca a feira como uma plataforma estratégica para atrair investimentos, criar parcerias e apresentar oportunidades nos sectores de energia, agricultura, banca, finanças, telecomunicações e imobiliário.

A participação na 61.ª edição da Feira Internacional de Maputo (FACIM 2026) representa uma oportunidade estratégica para as empresas moçambicanas promoverem negócios, atraírem investimentos e contribuírem para o desenvolvimento económico sustentável do país.

A afirmação foi feita por Jiyaad Abdula, empresário do Grupo Intellect Holding, durante uma

tante para todas as empresas moçambicanas que estão aqui presentes. É uma plataforma que ajuda a contribuir para o desenvolvimento económico sustentável do país. A Intellect Holding tem o prazer de participar e apresentar um pouco daquilo que é o nosso grupo, reforçando o nosso compromisso com Moçambique e com a industrialização deste país”, afirmou.

O empresário explicou que um dos principais objectivos da participação na FACIM é apresentar Moçambique como um destino atractivo para investimentos estrangeiros, através da criação de parce-



entrevista ao jornal Hora Certa News Moçambique, após a visita do Presidente da República, Daniel Chapo, ao stand da empresa no Pavilhão Chai, no âmbito da FACIM 2026, que decorre de 31 de Agosto a 5 de Setembro.

Segundo Abdula, a feira constitui um espaço importante para a promoção das empresas nacionais e para a criação de novas oportunidades de cooperação empresarial.

“Esta feira representa algo muito impor-

rias e novos projectos.

“Temos recebido várias delegações internacionais e queremos mostrar que Moçambique é um ambiente aberto aos negócios, um país onde é possível investir, desenvolver projectos e estabelecer joint ventures com empresas estrangeiras”, disse.

Entre os sectores considerados estratégicos pelo grupo estão a energia, agricultura, banca e finanças, áreas

as que, segundo Jiyaad Abdula, podem desempenhar um papel fundamental no crescimento económico nacional.

Durante os sete dias do evento, a Intellect Holding apresenta ao público nacional e internacional os seus projectos e oportunidades de investimento em sectores considerados promissores para o futuro do país, incluindo energia, telecomunicações, agricultura, imobiliário e automóveis, através da sua parceria com a Salvador Caetano.

No domínio social, o grupo empresarial destaca igualmente o seu contributo para a criação de emprego. Actualmente, a Intellect Holding emprega mais de três mil pessoas e pretende continuar a expandir a sua actividade.

“O nosso objectivo é continuar a

crescer, criar mais empregos, aumentar a competitividade nacional, gerar mais receitas fiscais para o Estado, criar divisas e contribuir para o desenvolvimento económico de Moçambique”, sublinhou.

Após a realização da FACIM, os cidadãos poderão aceder aos produtos e serviços da empresa através dos canais digitais institucionais, das plataformas online e da presença física da marca no evento.

Abdula acrescentou que o grupo está a apostar cada vez mais na digitalização dos

seus serviços, com vista a aproximar-se dos clientes e facilitar o acesso à informação.

Durante a sua visita à FACIM 2026, o Presidente da República percorreu vários stands de expositores nacionais e internacionais, incluindo o espaço da Intellect Holding, onde teve contacto com iniciativas e projectos voltados para o desenvolvimento económico e tecnológico de Moçambique.

A interacção com os expositores permitiu ao Chefe do Estado conhecer de perto avanços, desafios e potencialidades dos diferentes sectores representados na maior mostra empresarial do país.



RECAE aposta na integração empresarial para acelerar o crescimento dos negócios no Corredor de Nacala



POR: A. A



A Rede Co-operativa de Apoio aos Empreendedores (RECAE) está a posicionar-se como uma plataforma estratégica para o fortalecimento do sector privado no Corredor de Nacala, abrangendo as províncias de Cabo Delgado, Niassa, Nampula e Zambézia.

Com foco no desenvolvimento das micro, pequenas e médias empresas (MPME), bem como das cooperativas, a organização trabalha na criação de ligações entre empreendedores, provedores de serviços, merca-



também a incubação de negócios dos diferentes actores7 produtivos da região”, explicou.

Para Muagerene, um dos grandes diferenciais da RECAE está na capacidade de unir diferentes competências dentro da sua rede de membros, permitindo a criação de soluções integradas para responder às necessidades do sector empresarial.

“Temos membros com diferentes valências e procuramos criar complementaridade entre eles, organizando capacidades para oferecer pacotes de serviços adequados aos desafios dos empreendedores”, destacou.



dos e instituições de apoio empresarial, com vista a promover negócios mais sustentáveis e competitivos.

Segundo António Muagerene, gestor da RECAE, a missão da organização passa por criar um ambiente favo-

rável ao crescimento dos actores económicos locais, através da facilitação de parcerias, incubação de negócios e promoção de iniciativas conjuntas.

“A nossa abordagem é facilitar as ligações entre os empreendedores e os provedores de serviços e mercados, promovendo

Além do apoio técnico e empresarial, a RECAE aposta na valorização e visibilidade dos sectores produtivos do Corredor de Nacala, promovendo oportunidades de negócio e contribuindo para o diálogo sobre políticas públicas que favoreçam a sustentabilidade das empresas.

FEIRA COMO PLATA-FORMA DE OPORTUNIDADES

A participação em feiras e eventos empresariais representa, para a RECAE, uma oportunidade para fortalecer a sua presença no mercado, estabelecer novas parcerias e aproximar os empreendedores das oportunidades existentes.

António Mugerene considera que estes espaços permitem demonstrar o papel da organização no desenvolvimento económico regional e apresentar soluções destinadas às micro, pequenas e médias empresas.



“Um dos principais ganhos é a visibilidade. Queremos mostrar que existimos, que somos actores de desenvolvimento no Corredor de Nacala e que trabalhamos para promover os negócios das MPME”, afirmou.

A presença da RECAE nestes eventos tem

igualmente despertado interesse de instituições ligadas ao desenvolvimento regional, como a Agência de Desenvolvimento Integrado do Norte (ADIN), devido à abrangência da rede e às suas diferentes áreas de intervenção.



Com uma estratégia baseada em parcerias, inovação empresarial e fortalecimento das capacidades locais, a RECAE pretende continuar a desempenhar um papel relevante na construção de um ecossistema de negócios mais dinâmico e inclusivo no norte de Moçambique.

AMPCM destaca papel das cooperativas na economia nacional e aposta na digitalização



POR: A. A

Presidente da Associação Moçambicana para a Promoção do Cooperativismo Moderno afirma que memorando assinado com o Governo de Nampula vai ampliar oportunidades para jovens e mulheres

A Associação Moçambicana para a Promoção do Cooperativismo Moderno (AMPCM) defende que o fortalecimento das cooperativas constitui uma das vias para promover emprego, geração de renda e desenvolvimento económico em Moçambique. A posição foi manifestada pelo presidente da organização, Natalino Barnet, durante uma entrevista concedida à revista Hora Certa News Moçambique, à margem da Feira Internacional de Maputo (FACIM 2026), num dia marcado pela visita da Primeira-Ministra ao evento.



Segundo Natalino Barnet, a AMPCM é a entidade que congrega e representa as cooperativas moçambicanas, funcionando como uma estrutura de promoção e modernização do movimento cooperativo no país. A orga-



nização foi criada entre 2009 e 2010, na sequência da renovação da legislação sobre cooperativas em Moçambique.

“Somos a entidade mãe das cooperativas em Moçambique. A nossa missão é promover e modernizar o cooperativismo, criando condições para que as cooperativas possam crescer, melhorar a sua gestão e contribuir para a economia nacional”, explicou.

Governo da Província de Nampula, Natalino Barnet considerou o acordo um marco importante para o desenvolvimento das cooperativas e dos empreendedores locais.

O presidente da AMPCM explicou que a assinatura foi feita em representação das cooperativas moçambicanas e da Rede Cooperativa de Apoio ao Empreendedor, organização que congrega empreendedores ligados aos serviços de desenvolvimento de negócios.

“Este memorando vai permitir que cooperativas, empreendedores e pequenas empresas da província de Nampula tenham acesso a capacitação, ligação com mercados, instituições financeiras e aos programas de desenvolvimento do Governo”, afirmou.

De acordo com Barnet, o principal grupo beneficiário do acordo será constituído por jovens e mulheres, através da criação de oportunidades de emprego e facilitação do acesso ao financiamento para iniciativas de geração de renda e negócios.

Memorando com Governo de Nampula abre novas oportunidades

Sobre o memorando assinado entre a AMPCM e o

Digitalização como caminho para modernizar cooperativas

Questionado sobre o processo de digitalização defendido pelo Governo e destacado como tema central da FACIM 2026, o presidente da AMPCM afirmou que a organização já trabalha nesta área há vários anos.

“Desde o surgimento da AMPCM entendemos que, para melhorar a gestão das cooperativas em Moçambique, era necessário apostar na digitalização”, disse.

Segundo o responsável, cerca de 46 mil cooperativas e pré-cooperativas já estão integradas numa plataforma gerida pela associação, permitindo melhorar o

Sobre a participação na Feira Internacional de Maputo, o presidente da AMPCM considerou o evento uma importante montra para divulgar o trabalho desenvolvido pelas cooperativas moçambicanas.

“Estar na FACIM significa estar em contacto com clientes, potenciais parceiros e todos aqueles que procuram produtos e serviços produzidos pelas cooperativas nacionais”, afirmou.

Durante os sete dias de exposição, a associação



acesso à informação, comunicação com clientes e fornecedores, além da ligação com instituições públicas e privadas.

Para Natalino Barret, a aposta nacional na transformação digital confirma que as cooperativas estão no caminho certo para uma maior integração no mercado.

FACIM como plataforma de promoção dos produtos nacionais

apresenta diversos produtos provenientes das cooperativas, incluindo licores, amêndoas, manga desidratada, moringa, pipiriri e outros artigos de produção nacional.

Barret destacou que a presença na feira permite mostrar que Moçambique possui produtos de qualidade capazes de conquistar os mercados nacional e internacional.

AMPCM oferece produtos e serviços aos cidadãos

O presidente da organização explicou que os serviços da AMPCM estão disponíveis para todos os moçambicanos, desde consumidores de produtos cooperativos até empreendedores que procuram apoio para desenvolver negócios.

“Nos supermercados, pequenas mercearias e mercados já é possível encontrar produtos feitos por cooperativas. Também oferecemos serviços de desenvolvimento de capacidades, elaboração de planos de negócio, aconselhamento empresarial e apoio na represen-



tação dos interesses das cooperativas”, afirmou.

Após a FACIM, os cidadãos poderão aceder aos serviços da AMPCM através dos seus canais de comunicação, incluindo a página oficial da organização e as redes sociais, além da ligação com as mais de 500 cooperativas filiadas à associação.

Natalino Barret reiterou que o movimento cooperativo continua a desempenhar um papel estratégico na promoção do desenvolvimento económico e social do país.

BSSC Radiators estreia-se na FACIM 2026 com soluções de arrefecimento para sectores estratégicos

Empresa aposta no mercado moçambicano e apresenta tecnologias para as áreas mineira, industrial, energética, agrícola e de transportes



POR: A. A

A BSSC Radiators participa, pela primeira vez, na Feira Agro-Pecuária, Comercial e Industrial de Moçambique (FACIM), onde apresenta soluções de arrefecimento e transferência de calor destinadas aos sectores mineiro, industrial, energético, agrícola e de transportes.

O evento, que decorre até 6 de Setembro no Centro Internacional de Feiras e Exposições

divulgar os seus produtos e serviços, fortalecer a ligação com clientes e estabelecer novas parcerias comerciais.

Durante a feira, a empresa apresenta soluções técnicas para sistemas de arrefecimento e transferência de calor, além de serviços de reparação e manutenção de equipamentos. Segundo a BSSC Radiators, a rapidez de resposta, a experiência acumu-



de Ricatla, marca uma nova etapa na estratégia de consolidação da empresa no mercado moçambicano, onde está presente há dois anos.

Com 45 anos de experiência no sector de arrefecimento, a BSSC Radiators aproveita a participação na FACIM para

lata e a qualidade dos serviços constituem os principais factores diferenciadores da marca.

“Esta é a nossa primeira participação na FACIM e estamos muito felizes por fazer parte de um evento tão importante para Moçambique. É uma oportunidade para

dar maior visibilidade à qualidade dos nossos produtos e serviços, apresentar as nossas soluções de reparação e manutenção e, sobretudo, estar mais próximos das empresas e dos clientes presentes na feira”, afirmou Azeddine El Arjoun, Director-Geral da BSSC Radiators em Moçambique.

Desde a sua entrada no mercado nacional, a empresa desenvolveu um processo de aproximação aos clientes e parceiros locais, tendo construído uma carteira de clientes baseada na confiança, qualidade dos serviços prestados e capacidade de resposta às necessidades do mercado.

“Diferenciamos-nos pela rapidez das nossas soluções e pela experiência de 45 anos na área de arrefecimento. Em apenas dois anos no mercado moçambicano, conseguimos construir uma carteira de clientes sólida. Na FACIM, esperamos conhecer novas empresas, criar parcerias e compreender melhor as necessi-

dades do mercado local”, destacou o responsável.

A presença na FACIM 2026 reforça a aposta da BSSC Radiators em Moçambique e representa um passo adicional na consolidação da sua actividade junto de sectores considerados fundamentais para o desenvolvimento económico do país.

Niassa apresenta carteira de oportunidades de investimento na FACIM2026

Província aposta nos sectores da agricultura, energia, turismo e infra-estruturas para atrair investimento privado



POR: A. A

A Província do Niassa apresentou uma carteira de oportunidades de investimento nos sectores da agricultura e agro-negócios, turismo, recursos minerais, infra-estruturas, energia, pesca e aquacultura, durante a 61.ª edição da Feira Internacional de Maputo (FACIM2026).

A apresentação decorreu na sexta-feira, 4 de Setembro, durante um workshop promovido pelo Governo Provincial do Niassa, onde foram destacados projectos estratégicos destinados a transformar o potencial económico da província em investimentos concretos, geração de emprego e aumento da produção.

A Governadora Provincial, Elina Judite Massengele, afirmou que o Niassa está aberto ao sector privado e preparado para estabelecer parcerias capazes



área aproximada de mil hectares, contemplando 1.158 parcelas no âmbito da iniciativa Terra Infra-Estruturada. O projecto prevê a criação de novas oportunidades nos sectores da habitação, comércio, serviços e construção.

No domínio produtivo, o Niassa apresentou oportunidades ligadas à produção de soja, feijão, batata-reino, frutas exóticas, criação de tilápia, aproveitamento de biomassa e implementação de pequenas centrais hidroeléctricas.

No âmbito do Programa Especial de Desenvolvimento do Corredor de Nacala (PEDEC-Nacala), a província dispõe de uma carteira com mais de 200 projectos, dos quais 98 estão classificados como de alta prioridade e 48 como de prioridade absoluta.



de dinamizar o desenvolvimento económico e social da região.

“ O Niassa está aberto ao mundo. O Niassa está aberto ao investimento”, declarou a governadora, sublinhando a importância da participação do sector privado na exploração das potencialidades existen-

tes na província.

Entre os principais projectos apresentados consta a construção da Circular de Cuamba, avaliada em cerca de 25 milhões de dólares norte-americanos, o Parque Industrial de Cuamba, com um investimento estimado em 60 milhões de dólares, a Estrada Cuamba-Marrupa, orçada em 170 milhões de dólares, e a Central Térmica de Cuamba, com um custo previsto de 400 milhões de dólares.

A carteira inclui igualmente a Nova Cidades de Lichinga, um projecto de expansão urbana a ser desenvolvido numa

Segundo dados apresentados no encontro, apenas três projectos-âncora localizados no Niassa representam um investimento preliminar de cerca de 255 milhões de dólares, com capacidade para beneficiar aproximadamente 6.800 pessoas directamente e cerca de 450 mil indirectamente.

Com esta estratégia, o Governo Provincial pretende posicionar o Niassa como um destino atractivo para investimentos nacionais e internacionais, aproveitando os seus recursos naturais, disponibilidade de terras e potencial produtivo para promover um crescimento económico sustentável.

Autogas acelera aposta no gás natural veicular e posiciona-se no novo mercado energético de Moçambique

Autogas Moçambique está a reforçar a sua estratégia de expansão no mercado nacional de energia, apostando no desenvolvimento do gás natural veicular como uma alternativa económica e sustentável aos combustíveis tradicionais.

Presente na Feira Internacional de Maputo (FACIM) 2026, a empresa considera o evento uma plataforma estratégica para fortalecer a sua ligação com o mercado, apresentar soluções inovadoras e estabelecer novas parcerias comerciais.

Em entrevista à Revista Hora Certa News Moçambique, o Director Executivo da Autogas, João das Neves, destacou que a participação na FACIM representa uma oportunidade para demonstrar a capacidade da empresa em acompanhar o crescimento do mercado energético nacional.

“A feira é um momento de exposição e reafirmação da nossa prontidão em relação ao crescimento do mercado. Estamos aqui com uma participação mais activa para reafirmar a nossa posição de servir os interessados e transformar o gás natural veicular numa realidade em Moçambique”, afirmou.

Segundo o gestor, o gás natural pode desempenhar um papel importante na resposta aos desafios económicos associados aos custos dos combustíveis, oferecendo benefícios para consumidores individuais, empresas e para o próprio ambiente de negócios.

“O gás natural re-



presenta uma solução com várias vantagens, desde a redução dos custos dos combustíveis, melhoria do desempenho ambiental até à criação de empregos. O desafio é tornar esta fonte de energia cada vez mais acessível e próxima dos consumidores”, explicou.

Expansão da rede e crescimento da base de clientes

A estratégia da Autogas passa pelo alargamento da rede de abastecimento e pelo aumento gradual do número de utilizadores de gás natural veicular em Moçambique.

João das Neves revelou que a empresa tem vindo a registar crescimento no número de clientes e pretende continuar a investir na criação de condições para que mais consumidores possam adoptar esta alternativa energética.

“Estamos a expandir a nossa rede de postos de abastecimento e a aumentar o número de clientes que utilizam gás natural. Queremos que esta solução tenha cada vez mais impacto na economia e no desempenho energético do país”, disse.

FACIM abre portas para novos negócios

Durante a FACIM 2026, a Autogas apresenta condições comerciais destinadas a incentivar a conversão de viaturas para o uso de gás natural.

De acordo com o Director Executivo, os custos de conversão reduziram significativamente nos últimos dois anos, tornando a tecnologia mais acessível para o mercado.

“Estamos a oferecer preços bastante mais competitivos para as conversões. Para os clientes que assinarem contratos durante a FACIM, disponibilizamos ainda um desconto adicional de 10%”, afirmou.

Além da componente comercial, a empresa está a utilizar a

feira como um espaço para estabelecer parcerias com empresas interessadas em integrar o gás natural nas suas operações.

Entre os potenciais parceiros estão empresas com frotas de transporte, operadores logísticos, transportadores públicos e organizações que pretendem importar viaturas preparadas para utilização de gás natural.

Solução para particulares, empresas e indústria

A Autogas identifica diferentes segmentos como potenciais utilizadores da

sua tecnologia.

“Todos aqueles que utilizam gasolina e percorrem diariamente entre 60 e 80 quilómetros podem encontrar vantagens na conversão para gás natural”, explicou João das Neves.

O mercado-alvo inclui particulares, proprietários de viaturas de maior cilindrada, transportadores públicos, táxis, chapas, autocarros, empresas de distribuição e operadores com frotas comerciais.

A empresa actua igualmente no fornecimento de gás natural para pequenas unidades industriais que necessitam desta fonte energética nos seus processos produtivos.