

NEWSLETTER

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

EDIÇÃO

7

EMPRESÁRIO MUNIR SACOOR SOBRE A FACIM:

“A feira é uma plataforma para parcerias estratégicas e crescimento económico de Moçambique”

PÁGINA 05

**HORA
CERTA
NEWS**.com

A NOTÍCIA NO TEMPO CERTO

ANUNCIE EM
WWW.HORACERTANEWS.COM**E ATRAIA CLIENTES E PARCEIROS
FIÉIS DE NEGÓCIO.**

CONTACTO

+258 84 983 3332

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 SCTEV, que é a Cupdasi e a Cupdaza. A Coopdasi está sediada aqui em Maputo,

actua nos distritos de Manhiça 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 Manhiça, 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 trabalha-

das 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 MPMEs, 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.



Moçambique Previdente aposta na FACIM 2026 para ampliar acesso aos fundos de pensões complementares

Instituição posiciona os fundos de pensões como instrumentos de segurança financeira para trabalhadores e de apoio ao crescimento económico nacional

POR: A.A

A participação da Moçambique Previdente na Feira Internacional de Maputo (FACIM) 2026 representa uma oportunidade estratégica para reforçar a visibilidade da instituição, estabelecer novas parcerias empresariais e aproximar os seus produtos de um universo mais amplo de potenciais clientes.

O Presidente do Conselho de Administração da Moçambique Previdente, Nelson Manhica, considera que a FACIM é uma plataforma privilegiada para a interação entre empresas, investidores e consumidores, permitindo apresentar o contributo dos fundos de pensões complementares no desenvolvimento económico e na protecção social dos trabalhadores.

“Os fundos de pensões constituem um vínculo de financiamento à economia e, simultaneamente, representam uma forma de incentivar os trabalhadores a preparar melhor o seu futuro, garantindo maior estabilidade financeira na fase da reforma”, destacou Nelson Manhica.

Segundo o gestor, a estratégia da instituição durante os sete dias do certame passa pela divulgação dos seus produtos e pela captação de novos clientes para os fundos abertos e fundos fechados, segmentos considerados fundamentais para expandir a cultura de poupança de longo prazo em Moçambique.

SOLUÇÕES PARA EMPRESAS E TRABALHADORES

A Moçambique Previdente disponibiliza soluções destinadas tanto ao sector empresarial como a clientes individuais. Para as organizações, os fundos fechados constituem uma ferramenta de valorização dos recursos humanos, permitindo criar benefícios



complementares para os cidadãos interessados em soluções de poupança e investimento de longo prazo.

Já os trabalhadores individuais podem aderir aos fundos abertos através de contribuições mensais, construindo uma reserva financeira que poderá ser utilizada como complemento no período da reforma.

“Podem aderir aos nossos serviços todos os trabalhadores em idade activa, sejam eles integrados em organizações ou de forma individual. O nosso objectivo é promover uma cultura de preparação financeira para o futuro”, explicou o Presidente do Conselho de Administração.

FACIM COMO JANELA DE OPORTUNIDADES

A presença na FACIM 2026 enquadra-se na estratégia de aproximação ao mercado nacional e internacional, com a expectativa de fortalecer a relação com empresas, instituições e

Durante o evento, a Moçambique Previdente está instalada no Pavilhão PieX Chai, junto à entrada principal do recinto, onde apresenta aos visitantes os seus produtos e esclarece dúvidas sobre a adesão aos fundos de pensões complementares.

Após a feira, os interessados poderão continuar a aceder aos serviços da instituição através dos seus escritórios localizados na Avenida Beijo da Mulata, em frente ao Café Sol, ou pelos canais de contacto disponibilizados pela empresa.

Nelson Manhica falava após a visita do Presidente da República ao stand da Moçambique Previdente durante a FACIM 2026, reforçando a importância do evento como espaço de promoção empresarial e de criação de novas oportunidades de negócio.



Câmara de Minas de Moçambique posiciona sector extractivo como motor de investimento e crescimento económico na FACIM 2026

POR: A.A



Edson Matches, Presidente da Câmara de Minas de Moçambique, destaca o papel estratégico da FACIM 2026 na promoção de investimentos, parcerias empresariais e valorização dos recursos minerais nacionais.

A participação da Câmara de Minas de Moçambique (CMM) na FACIM 2026 reforça a aposta da instituição em posicionar o sector extractivo como um dos principais pilares do desenvolvimento económico nacional. Para a CMM, a maior feira de negócios do país constitui uma plataforma estratégica para aproximar investidores, operadores mineiros, fornecedores e empresários nacionais, criando oportunidades de negócio e fortalecendo a integração das empresas moçambicanas na cadeia de valor da mineração.

Segundo Edson Matches, Presidente da Câmara de Minas de Moçambique, a FACIM representa “a maior mostra de negócios do país” e desempenha um papel

fundamental na atracção de investimento directo, na criação de ligações empresariais e na dinamização da economia nacional.

“É uma oportunidade estratégica para gerar conexões entre grandes operadores e fornecedores locais, promovendo a participação das PME moçambicanas na cadeia de valor da indústria extractiva”, afirmou.

MINERAIS CRÍTICOS E NOVAS OPORTUNIDADES DE INVESTIMENTO

Entre as áreas com maior potencial de crescimento, a Câmara de Minas de Moçambique destaca o segmento dos minerais críticos, considerado estratégico no actual contexto económico global. A instituição pretende utilizar a FACIM 2026 como uma plataforma para promover

encontros empresariais, apresentar projectos prioritários e facilitar alianças entre investidores internacionais e empresários nacionais.

Para além da promoção de negócios, a CMM apresenta-se como um elo de ligação entre os diferentes actores do sector, disponibilizando informação estratégica sobre o mercado mineiro moçambicano, oportunidades de investimento, enquadramento regulatório e mecanismos de participação nacional através do Conteúdo Local.

CRIAR VALOR ATRAVÉS DOS RECURSOS MINERAIS

A visão da Câmara de Minas de Moçambique passa por garantir que a exploração dos

tadores de serviços, defendendo uma indústria extractiva sustentável, competitiva e capaz de gerar maior valor acrescentado para a economia nacional.

“Trabalhamos para que os recursos minerais gerem valor real e visível para os moçambicanos, promovendo a industrialização nacional e criando oportunidades para o crescimento das empresas locais”, sublinhou Edson Matches.

JUVENTUDE E FUTURO DO SECTOR EXTRACTIVO

A participação na FACIM 2026 inclui também uma componente de aproximação aos jovens, através da criação de oportunidades temporárias durante o evento e da promoção de orientação profissional para aqueles que

cimento sobre as oportunidades existentes numa indústria considerada estratégica para o futuro económico de Moçambique.

UMA PONTE ENTRE INVESTIDORES E OPORTUNIDADES

Durante os sete dias da FACIM 2026, a Câmara de Minas de Moçambique estará disponível para receber investidores, empresários e visitantes interessados em conhecer melhor o potencial mineiro do país.

Após o evento, empresas e cidadãos poderão continuar a interagir com a instituição através da sua sede em Maputo, plataformas digitais e contactos oficiais, com possibilidade de agendamento de reuniões para apoio a investimentos, parcerias e adesão à organização.

Com esta participação,



recursos minerais contribua efectivamente para o desenvolvimento económico e social do país.

A instituição trabalha com investidores, empresas mineiras, operadores logísticos e pres-

pretendem construir carreira no sector extractivo.

A CMM pretende aproximar os jovens das empresas privadas do sector, incentivando o desenvolvimento de competências e o conhe-

a CMM reafirma o seu compromisso de promover um sector mineiro mais integrado, sustentável e preparado para transformar os recursos naturais de Moçambique em oportunidades económicas de longo prazo.

EMPRESÁRIO MUNIR SACOOR SOBRE A FACIM:

“A feira é uma plataforma para parcerias estratégicas e crescimento económico de Moçambique”

POR: A.A

O empresário Munir Sacoor, que actua no sector de energia, considerou que a Feira Internacional de Maputo (FACIM) representa uma importante oportunidade para fortalecer parcerias entre empresas nacionais e internacionais, contribuindo para o desenvolvimento económico de Moçambique.

Falando ao jornal Hora Certa News Moçambique, durante a visita ao pavilhão Guazamutine, do Ministério dos Recursos Minerais e Energia, no segundo dia da FACIM 2026, Sacoor felicitou o Governo moçambicano pela aposta na aproximação com o sector empresarial.

podemos desenvolver mais rapidamente a nossa pátria”, destacou.

PARCERIAS INTELIGENTES DEVEM BENEFICIAR O PAÍS

Sobre as oportunidades que a FACIM oferece à sua empresa no sector energético, Munir Sacoor explicou que a participação no evento está focada na identificação de parceiros estratégicos.

“Estamos aqui para ver com quem podemos estabelecer parcerias no nosso ramo. Esperamos conseguir parcerias inteligentes, onde todos ganham”, disse.

O empresário defendeu que os investimentos estrangeiros devem contribuir para a valorização

para todos os sectores.

“Os empresários têm de vir visitar a FACIM. Há oportunidades para micro, pequenas, médias e grandes empresas. Cada um, na sua área, pode explorar novas ideias, inovações e oportunidades”, afirmou.

Questionado sobre o impacto do evento na criação de oportunidades para os jovens, o empresário disse acreditar que o aumento de investimentos e empresas poderá gerar mais empregos.

“Há grandes oportunidades para Moçambique e para os jovens. Precisamos estar firmes, desenvolver juntos e trabalhar para termos mais emprego e mais empresas”, referiu.



próprio país”, concluiu.

A FACIM 2026 reúne empresas na-

cionais e internacionais durante sete dias, servindo como uma plataforma de exposição, promoção

de negócios e criação de parcerias em diversos sectores da economia.

“Quero primeiro dar os parabéns ao nosso Governo de Moçambique, particularmente ao Presidente da República, Daniel Francisco Chapo. O que estamos a ver demonstra uma liderança forte na área empresarial, com abertura para empresas nacionais e internacionais”, afirmou.

Para o empresário, a presença de investidores estrangeiros no evento representa uma oportunidade para criar alianças capazes de acelerar o desenvolvimento do país. “Moçambique é um país vasto e temos de criar parcerias com estas empresas. Juntos

dos recursos nacionais, garantindo benefícios para a economia moçambicana.

“Não pode ser apenas os parceiros virem aqui e levarem aquilo que é a nossa riqueza. Devemos trabalhar juntos para que a riqueza também fique aqui, possamos exportar e desenvolver a mão de obra nacional”, acrescentou.

FACIM abre portas para empresas e jovens

Munir Sacoor apelou aos empresários nacionais e internacionais para visitarem o evento, sublinhando que existem oportunidades

CONTACTOS EMPRESARIAIS PODEM CONTINUAR APÓS A FEIRA

Sobre o acesso aos produtos e serviços da sua empresa depois da FACIM, Sacoor explicou que o evento permite estabelecer contactos directos entre empresas através de encontros de negócio.

“Estamos aqui a trocar contactos e cartões de visita, numa dinâmica B2B, e isso vai ajudar no desenvolvimento do nosso



Chimunda AgroBusiness: Uma aposta na transformação agrícola e na valorização da produção nacional

Empresa moçambicana amplia a sua presença na cadeia agrícola com produção, processamento, comercialização e desenvolvimento de sementes

Num momento em que Moçambique procura fortalecer a produção interna e reduzir a dependência de produtos agrícolas importados, a Chimunda AgroBusiness LDA posiciona-se como uma empresa focada na criação de valor dentro da cadeia agrícola nacional. Sediada na cidade da Beira, província de Sofala, a empresa aposta num modelo integrado que combina produção agrícola, processamento industrial, comercialização e apoio aos produtores.

Em entrevista ao jornal Hora Certa News Moçambique, durante a FACIM 2026, o director executivo da Chimunda AgroBusiness, Ricardo Cunhaque, revelou que a empresa possui uma área agrícola de aproximadamente mil hectares, estando actualmente a explorar cerca de 200 hectares, com planos de expansão da produção.

“Temos uma indústria instalada para onde encaminhamos toda a nossa produção. O produto é processado, embalado e posteriormente colocado no mercado”, explicou Cunhaque, destacando a importância da transformação local como uma forma de aumentar o valor dos produtos agrícolas nacionais.

MODELO INTEGRADO FORTALECE CADEIA DE PRODUÇÃO

Além da produção própria, a Chimunda AgroBusiness desenvolve actividades de comercialização agrícola, adquirindo produtos de agricultores para posterior processamento e distribuição. A empresa aposta igualmente no fomento agrário, criando mecanismos de apoio aos produtores para garantir maior produtividade e integração das comunidades rurais na sua cadeia de fornecimento.

Uma das áreas estratégicas em desenvolvimento é a produção de sementes



Ricardo Cunhaque, CEO da Chimunda AgroBussiness

agrícolas. De acordo com o CEO, a empresa pretende produzir sementes dentro dos seus próprios campos, garantindo maior controlo de qualidade e disponibilizando material de plantio aos agricultores parceiros.

“Queremos produzir a nossa própria semente, colocá-la no fomento junto das comunidades e garantir uma semente de qualidade dentro da nossa cadeia de produção”, afirmou.

Como parte da estratégia de crescimento, a empresa lançou recentemente a loja Agrodila, uma unidade dedicada à comercialização de sementes e produtos agrícolas, reforçando a sua presença no mercado.

FACIM COMO PLATAFORMA DE NEGÓCIOS E EXPANSÃO

A participação na FACIM 2026 representa, segundo Ricardo Cunhaque, uma oportunidade para fortalecer a visibilidade da marca, estabelecer novas parcerias comerciais e aproximar a empresa de investidores e grandes operadores do mercado.

“A FACIM é um palco onde as empresas têm oportunidade de expor as suas marcas, estabelecer relações de parceria e desenvolver negócios entre empresas”, afirmou.

Para a Chimunda AgroBusiness, a feira constitui uma plataforma estratégica para criar conexões com diferentes actores da cadeia de valor agrícola, incluindo consumidores, distribuidores e potenciais parceiros nacionais e internacionais.

PRODUTOS NACIONAIS COM FOCO NO

CONSUMIDOR

Durante o evento, a empresa apresenta uma gama de produtos processados internamente, incluindo arroz branco polido longo, arroz integral e farinha de arroz, uma nova aposta direccionada para consumidores interessados em alternativas produzidas localmente.

Segundo Cunhaque, a empresa levou para a feira cerca de dez toneladas de produtos disponíveis para comercialização, com o objectivo de aproximar a marca dos consumidores e demonstrar a capacidade produtiva nacional.

“Queremos que o consumidor conheça os nossos produtos e perceba que é possível comprar produtos produzidos por empresas moçambicanas”, sublinhou.

VISÃO DE FUTURO

A estratégia da Chimunda AgroBusiness passa por consolidar uma cadeia agrícola completa, desde a produção de sementes até à chegada do produto final ao consumidor. A empresa pretende continuar a investir na produção nacional, no fortalecimento das comunidades agrícolas e na criação de soluções que contribuam para o crescimento do sector.

Com presença física na Beira e canais digitais de comunicação, incluindo website e redes sociais, a empresa procura ampliar o acesso aos seus produtos e estabelecer novas relações comerciais no mercado moçambicano.

A Chimunda AgroBusiness apresenta-se, assim, como um exemplo de investimento privado nacional orientado para a transformação agrícola, agregação de valor e desenvolvimento sustentável do sector alimentar em Moçambique.

Marracuene acolhe FACIM 2026 e recebe visita do Presidente da República no seu stand institucional

O Município de Marracuene está a marcar presença na 61.ª edição da Feira Internacional de Maputo (FACIM), que decorre de 31 de Agosto a 6 de Setembro de 2026, em Ricatla, onde apresenta as suas potencialidades e iniciativas de desenvolvimento. O espaço municipal recebeu a visita do Presidente da República, Daniel Francisco Chapo, durante a cerimónia oficial de abertura do evento.

A abertura da FACIM 2026 foi dirigida pelo Chefe do Estado



de forma lícita e honesta”.

Daniel Chapo reiterou o compromisso do Governo em implementar reformas destinadas a melhorar o ambiente de negócios e estimular a atracção de investimentos para o país.

A edição de 2026 da FACIM reúne mais de 2.700 expositores nacionais e internacionais, constituindo um espaço privilegiado para a exposição de produtos e serviços, promoção de oportunidades de investimento e criação de parcerias empresariais.

PRESIDENTE SHAFEE SIDAT RECEBE



da economia nacional, considerando-a uma plataforma de promoção de negócios, investimentos e parcerias.

“A FACIM não é apenas uma feira de expositores, mas também uma plataforma de negócios”, afirmou o Presidente da República.

O estadista moçambicano defendeu ainda a necessidade de criação de mais oportunidades económicas para os cidadãos,



sublinhando que “um moçambicano tem o direito de ser rico, desde que seja

MUNÍCIPIES NO STAND DE MARRACUENE

No âmbito da participação do Município de Marracuene na FACIM 2026, o Presidente do Conselho Municipal, Shafee Sidat, estará disponível no stand institucional do município, no Pavilhão da Província de Maputo, para receber os munícipes em audiência.

A iniciativa terá lugar no dia 1 de Setembro, das 10h00 às 12h00, sem necessidade de marcação prévia, permitindo que os cidadãos apresentem preocupações, propostas, sugestões e contribuições relacionadas com o desenvolvimento do município.

Durante a cerimónia de abertura da FACIM 2026 foram igualmente atribuídos Diplomas de Honra a empresas que se destacaram nesta edição da feira.

e contou com a presença do Presidente do Conselho Municipal de Marracuene, Shafee Sidat, e de várias entidades ligadas aos sectores económico e empresarial.

Pelo segundo ano consecutivo, o Município de Marracuene participa na maior feira económica do país com um stand institu-

cional instalado no Pavilhão da Província de Maputo. No local, o Presidente da República tomou contacto com as iniciativas em curso e com as potencialidades económicas do município.

Durante a cerimónia, Daniel Chapo destacou a importância estratégica da FACIM para a dinamização



Caminhos para a Independência Económica: Agro-indústria, Inovação Digital e os Desafios de Financiamento das PME em Moçambique

A 61ª edição da Feira Internacional de Maputo (FACIM 2026), o maior certame de negócios de Moçambique, decorre num momento de profunda reflexão sobre os rumos económicos do país. Sob o lema da industrialização, da sustentabilidade e da conquista da independência económica, líderes governamentais, representantes do setor privado, cooperativas e empreendedores convergem na feira para debater soluções para os principais estrangulamentos do mercado nacional. A Newsletter Hora Certa News traz uma cobertura detalhada dos principais debates que marcam esta edição especial, destacando as vozes que moldam o futuro económico de Moçambique.



O GIGANTE ADORMECIDO: O potencial Agro-Industrial da província da Zambézia

Um dos grandes destaques da FACIM 2026 é a Província da Zambézia, cujo stand na feira exemplifica a riqueza natural e demográfica do país. Em entrevista exclusiva à nossa redacção,



PIO MATOS, GOVERNADOR DA PROVÍNCIA DA ZAMBÉZIA



o Governador da Zambézia, Pio Matos, sublinhou que a província está posicionada de forma única para liderar a revolução agro-industrial moçambicana. “A Zambézia está sempre em

primeiro e nós temos uma população que ronda os 7 milhões de habitantes. Só isso, por si só, é um potencial enorme”, afirmou Pio Matos.

O governador destacou as condições excepcionais do território para a atracção de capitais produ-

tivos: “Nós somos a segunda maior província com terras aráveis e a província com mais floresta”. Para além disso, destacou os recursos hídricos: “é a província com mais recursos hídricos, com mais rios, com mais água. Então, tem tudo para ser uma província agro-industrial forte”.

Contudo, Pío Matos alertou que o aproveitamento deste potencial depende de reformas profundas que tornem Moçambique mais competitivo no mercado global. “Se o Presidente diz, e diz bem, que o país vai fazer reformas, reformar a pauta aduaneira já é um caminho, e reformar a tabela fiscal já é um caminho de criar um ambiente propício de negócio”, defendeu. O governante lembrou que o capital internacional exige estabilidade e retorno claro: “Quem tem dinheiro vai à procura do sítio, primeiro, seguro, com clima de paz; segundo, que lhe dê um retorno do seu capital. Então, nós temos de fazer reformas. Precisamos de abrir Moçambique ao mundo para, de facto, alcançarmos a economia de desenvolvimento”.

A Voz das MPME: Entre a Sufocante carga fiscal e a resistência à formalização

No Pavilhão das Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME), que nesta edição da FACIM assume um papel central de união e demonstração de força do empresariado local, as reclamações sobre a asfixia regulatória e fiscal dominam os debates. Pedro Silva, presidente da Associação de Pequenas e Médias Empresas (APME), ressaltou a importância vital destas organizações para o tecido so-

cioeconómico nacional: “Não há nenhum país no mundo que atinja a independência económica sem micro, pequenas e médias empresas. Em qualquer país do mundo, a economia que cria empregos e cria benefícios são as micro, pequenas e médias empresas. E Moçambique não pode ser diferente”.

O líder da APME, contudo, expressou uma crítica severa às recentes políticas tributárias, com destaque para o Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes (ISPC), cuja taxa foi fixada em 15%. Para Pedro Silva, esta medida actua contra a própria formalização do mercado: “A acção que existiu da revisão fiscal com o ISPC passar para 15% é algo que é contraditório àquilo que queremos de formalizar empresas. Isso é quase que incentivar a informalização, porque se eu já não aderiria, com 15% muito menos vou aderir”. Ele exemplifica que, nestas condições, compensaria mais o regime normal de IVA de 16%: “se me perguntarem: estar no regime normal, a pagar 16% de IVA, ou estar no ISPC a pagar 15%? Era melhor estar no regime normal”. O caminho, segundo a APME, deveria ser o oposto: “Mais vale trabalharmos com impostos mais baixos, mas conseguirmos captar mais imposto em quantidade do que estarmos com impostos tão altos e

depois termos esta resistência em trabalhar com contabilidade organizada e formalmente”.

Esta visão é corroborada por Faruk Osman, presidente do Pelouro da Política Laboral e Segurança Social da Confederação das Associações Económicas (CTA) e presidente da Federação Empresarial da Província de Maputo. Osman alerta para as graves distorções causadas por um mercado informal gigantesco que ronda entre 80% a 90% da economia nacional.



Faruk Osman

“O mercado informal é extremamente grande aqui em Moçambique e torna-se um assunto sensível (...). Nós temos o imposto simplificado sobre pequenos contribuintes que, aparentemente, teve um efeito contrário: de fazer com que, afinal, em vez de se transitar do informal para o formal, se transitasse por facilidade do formal para o informal”, revelou Faruk Osman.

Segundo o representante da CTA, a informalidade já não se restringe aos pequenos vendedores de rua: “Essa informalidade já toca em construtores, em auditores, em advogados, em um pouco por toda a gente que acaba por fugir ao fisco”. O impacto nas contas públicas é devastador, gerando orçamentos deficitários ao mesmo tempo que os operadores informais exigem serviços e infraestruturas do Estado sem qualquer contrapartida fiscal. Osman defende um plano gradual de médio e longo prazo (5 a 20 anos) para alargar a base

tributária e formalizar a economia de forma estruturada.

Para apoiar os empreendedores nesta transição, Pedro Silva revelou que a APME já entregou directamente ao Presidente da República um pacote estratégico de propostas: “A APME já foi convidada duas vezes por Sua Excelência Presidente da República para podermos apresentar iniciativas que possam conduzir empresas a entrar na formalidade, a criarem as suas pró-



descreveu o impacto directo desta crise no sector produtivo.

“Há uma crise de divisas. Até podemos ultrapassar a questão das taxas, mas já não podemos importar porque os bancos comerciais não têm divisas para suprir aquilo que é o pagamento dos termos de importação. Isso faz com que muitas empresas fechem ou não consigam cumprir com os seus compromissos”, lamentou Guambe. Como consequência, muitas empresas são empurradas para a ilegalidade: “A falta dessas mesmas divisas no sector formal comercial da banca faz com que a gente entre no contrabando de divisas, recorra ao sector informal”. Guambe aponta que o sector produtivo é asfixiado por uma alta carga tributária e pela proliferação de “taxas e taxinhas” no processo de importação de matérias-primas para a indústria.

Para sair deste ciclo de dependência externa e escassez cambial, Celso Guambe defende uma transição rápida da mera exportação de matéria-prima bruta para a produção interna de valor acrescentado: “Moçambique, o sector empresarial na área da indústria, tem de ter a visão a médio e longo prazo de começarmos a produ-

zir e não só a processar e exportar aquilo que nós temos como matéria-prima. Grande parte dessa matéria-prima exportada é finalizada fora, porque sai como produto bruto, vai a países como a China, é processada e depois reimportada”.

O caminho para a sustentabilidade industrial exige investimentos maciços em tecnologia e capacitação: “Isso passa por criar mecanismos de tecnologia e a industrialização das PME para que possam concorrer em pé de igualdade”. Guambe sugere a adopção de políticas proteccionistas inteligentes para limitar certas importações e investir na produção nacional, além de focar na certificação das empresas locais para que estas possam qualificar-se para fornecer à grande indústria extractiva, como o sector de petróleo e gás.

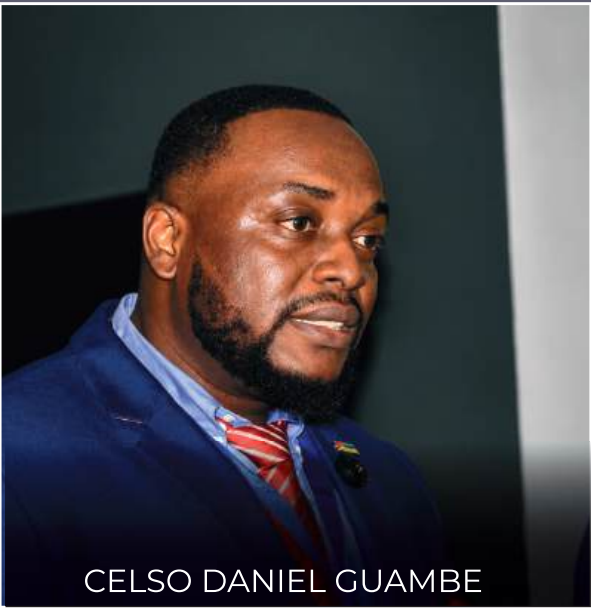
O Gargalo do Conteúdo Local e os atrasos de pagamento do Estado



A eficácia da Lei do Conteúdo Local é outro tema que divide opiniões entre os empresários presentes na FACIM. Apesar de existir um enquadramento legal, tanto a APME quanto a CTA sustentam que a lei continua com uma aplicação muito limitada. “Nós fizemos uma lei, mas essa lei ainda continua a ser restritiva e está desenhada apenas para oligarquias”, criticou Faruk Osman, da CTA.



PEDRO SILVA, PRESIDENTE DA APME



CELSON DANIEL GUAMBE



Tanto Osman quanto Pedro Silva defendem que o conteúdo local não deve limitar-se à indústria extractiva (petróleo, gás e mineração), mas sim expandir-se para as compras militares, portos, agricultura, logística e energias renováveis. Para viabilizar a participação das PME em grandes contractos estatais, Osman propôs a criação de clusters empresariais: “O que se podia fazer é criar clusters e combinar um conjunto de empresas (...). Eu estou com 5 ou 10 empresas, mas se nos juntarmos em 10, conseguimos fornecer de forma forte”.

Por outro lado, o financiamento para executar estes contractos continua a ser um “calvário”. Celso Guambe explicou que mesmo quando uma PME ganha um concurso público, depara-se com a falta de

capital próprio e taxas de juro bancárias proibitivas. O cenário agravava-se drasticamente quando o cliente é o próprio Estado: “O grande problema dos projectos estatais é que a PME concorre, mas para ter o pagamento dos serviços feitos demora muito tempo. No sector de construção, costuma demorar de 1 ano, 1 ano e meio a 2 anos. Imagina se esse empresário foi buscar o dinheiro na banca... É um colapso”, advertiu Celso Guambe.

Embora o anúncio da criação de um Banco de Desenvolvimento pelo Governo traga alguma esperança, Guambe alerta que a instituição precisa de ter regras realistas: “É preciso definir termos e condições muito claras, viáveis, aplicáveis, mensuráveis e adaptadas à realidade das PME. Caso contrário, será apenas mais um

fundo”. O dirigente também apelou à ética empresarial: “É preciso que o empresário seja sério, honesto, tenha um cadastro limpo e queira trabalhar, porque também temos casos de empresários que não são sérios e que mancham o sector”.

Economia Azul e Cooperativismo: Resiliência Climática e Produção Local

A feira também expõe o impacto directo das alterações climáticas nos sectores primários e as estratégias de adaptação adoptadas pelos produtores moçambicanos.



Na área das pescas, Natália Orlando, representante da PRAPESCA, sediada na Beira (Província de Sofala), partilhou as enormes dificuldades enfrentadas pela frota

pesqueira semi-industrial e pelos pescadores artesanais com quem colaboram nas águas ricas da Baía de Sofala, famosa pela qualidade superior do seu camarão, lula, pol-

vo e caranguejo.

“Não tem sido fácil por causa das mudanças climáticas. Há 15 anos conseguíamos prever se o tempo e a maré estariam bons para a pesca. Hoje em dia é imprevisível”, explicou Natália Orlando. Somando-se à instabilidade do tempo, a subida dos preços dos combustíveis e a escassez de recursos haliêuticos no mar forçaram a empresa, que comercializa internamente e exporta para a União Europeia, a procurar novas soluções de longo prazo.

A resposta estratégica passa por deixar de depender exclusivamente do mar aberto: “Com a falta de produto no mar, o nosso foco agora está virado para a aquacultura e a piscicultura. Daqui a uns anos vamos ter falta de proteína animal, por isso estamos a virar-nos para esta área que acreditamos que será muito rentável”, revelou a gestora, que planeia também expandir as suas exportações para



PAULA BAY, GSTORA DA COOPDASI

representante das cooperativas agrícolas na FACIM, Paula Bay, destacou a aposta na valorização dos produtos locais de alto rendimento: “Trabalhamos com as cadeias de valor do piri-piri e da batata-doce de polpa roxa e polpa alaranjada, trazendo diferentes variedades processadas para a feira”. A presença destas cooperativas e de pequenas agro-indústrias na FACIM 2026 reforça a mensagem

base digital e uma classe empresarial resiliente. Contudo, para que estes elementos se traduzam em verdadeiro desenvolvimento e independência económica, o país precisa de encarar de frente os seus desafios estruturais: a burocracia aduaneira, as elevadas taxas de juro, as assimetrias na aplicação da lei do conteúdo local, os atrasos de pagamento do Estado e a asfixia fiscal sobre as PME. O consenso entre as diferentes vozes ouvidas pela Hora Certa News é claro: o futuro



SECRETÁRIO DE ESTADO NA PROVÍNCIA DE MAPUTO É HENRIQUES BONGECE & MANUEL TULE GOVERNADOR DA PROVÍNCIA DE MAPUTO

a China e o continente asiático. No sector da agricultura familiar, o espírito de cooperação é exemplificado pelas cooperativas agrícolas Coopdasi (sediada em Maputo, operando em Manhiça e Marracuene) e Coopdaza (sediada em Chókwè, actuando em Chókwè e Guijá), ambas criadas sob a égide da SOCODEVI Moçambique. A



Presidente Daniel Francisc Chapo durante a inauguração oficial do Pavilhão do Brasil na FACIM 2026

de Pedro Silva, da APME: com investimento focado em processamento local e apoio financeiro, Moçambique tem condições plenas para alcançar a autossuficiência e o crescimento económico sustentável no sector alimentar. A FACIM 2026 evidencia que Moçambique possui recursos naturais abundantes, uma juventude empreendedora, projectos inovadores de

económico de Moçambique passa por reformas regulatórias corajosas, pela simplificação de impostos e por uma sólida aposta na industrialização e inclusão financeira. Nota Editorial: Esta publicação faz parte da cobertura especial da Newsletter Hora Certa News alusiva à FACIM 2026. Acompanhe as nossas próximas edições para análises detalhadas sobre o desenvolvimento económico nacional.

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 arquitetura 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 transações, todas as transações 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 da Thembaní 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 Thembaní 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 estavam 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 Thembaní 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.

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 Thembaní 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 Thembaní, 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 sabem 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 Thembaní

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 Thembaní, 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 Thembaní 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 Thembaní 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 RENASCIMENTO INDUSTRIAL DE MOÇAMBIQUE:

“...juntos, dizemos todos os dias: we never give up”

- Daniel Chapo Presidente da República de Moçambique

Na abertura oficial da 61.ª edição da Feira Internacional de Maputo, o Presidente Daniel Chapo lançou as bases de uma nova era: transformar mega-investimentos de gás avaliados em cerca de 60 mil milhões de dólares em riqueza real, industrializar localmente as matérias-primas, empoderar as PME e acelerar reformas estruturais para fazer chegar os benefícios do crescimento ao bolso de cada cidadão.

O palco da transformação e a nova geopolítica dos investimentos



A abertura oficial da 61.ª edição da Feira Internacional de Maputo (FACIM 2026), realizada no Centro Internacional de Feiras e Exposições de Ricatla, entre 31 de Agosto e 6 de Setembro de 2026, consolidou-se como um momento importante na estratégia de desenvolvimento económico de Moçambique.

Perante uma vasta plateia composta por investidores estrangeiros, diplomatas, empresários nacionais e líderes políticos, o Presidente da República, Daniel Chapo, reafirmou a FACIM não apenas como uma montra de promoção económica, mas como “um espaço onde se constrói o futuro económico do nosso país”.

Nesta edição, que contou com a presença de Sara Halim e Maria de Lourdes Mutola como embaixadoras da marca, Moçambique apresentou-se à comunidade internacional como um “parceiro credível para pro-

duzir, investir, transformar e crescer”.

A geografia das parcerias estratégicas do país esteve igualmente em destaque. Com a província do Niassa como anfitriã desta edição e a República Federativa do Brasil como país convidado de honra, Moçambique procura reforçar laços históricos e, simultaneamente, diversificar os seus canais de cooperação diplomática e comercial.

Um dos sinais políticos mais expressivos do evento foi a presença de Sua Excelência Sheikh Shakhboot Bin Nahyan Al Nahyan, Ministro de Estado no Ministério dos Negócios Estrangeiros dos Emirados Árabes Unidos (EAU).

O Chefe do Estado moçambicano destacou que esta presença “simboliza um novo momento de relações entre os nossos dois países, caracterizado por uma crescente convergência política, por uma co-

operação económica cada vez mais robusta e por uma visão partilhada de desenvolvimento”.

Os EAU posicionam-se actualmente como um dos investidores de referência e um dos parceiros económicos mais dinâmicos de Moçambique no Médio Oriente, evidenciando o interesse no potencial e nas perspectivas do mercado nacional.

O binómio digital e energético: um rosto humano para a tecnologia

O lema escolhido para esta edição — “Transformação Digital e Energética rumo a uma Economia Sustentável” — procura ir além da retórica habitual dos eventos empresariais.

De acordo com o Presidente Daniel Chapo, trata-se de “uma orientação estratégica para o Moçambique que queremos cons-

truir”.

Num momento em que as cadeias globais de produção e comércio se reorganizam e África ganha crescente importância nas oportunidades económicas do século XXI, impulsionada pelas transições energética e tecnológica, Moçambique procura definir o seu próprio caminho, colocando o impacto social no centro da transformação.

O Presidente defende uma visão tecnológica “com rosto humano”, na qual a inovação deve servir para aumentar a produtividade, simplificar processos e melhorar a vida quotidiana dos cidadãos.

Na sua perspectiva, o progresso tecnológico deve ser descentralizado e inclusivo:

“Queremos utilizar a tecnologia para aumentar a produtividade da nossa agricultura, modernizar a nossa indústria, expandir os serviços digitais, aproximar

os produtores dos mercados e, sobretudo, tornar a vida do cidadão e das empresas mais simples, mais produtivas e mais próspera.”

A grande ambição desta estratégia é democratizar as oportunidades, permitindo que a inovação alcance as diferentes regiões do país sem afastar as populações dos seus territórios.

Chapo ilustrou esta visão com metas concretas:

“Queremos que um jovem agricultor de Mecanhelas possa vender a sua produção para qualquer mercado do mundo a partir de Mecanhelas. Queremos que uma plataforma digital de uma pequena fábrica de Mocuba possa competir com empresas internacionais e que o empreendedor de Nacala Porto encontre investidores sem precisar de abandonar o seu posto administrativo, localidade ou distrito.”

A par da transição digital, Moçambique assume o compromisso de utilizar os seus recursos energéticos como motores da industrialização interna, procurando gerar crescimento sustentável, emprego para a juventude e melhores condições de vida para a população.

A estratégia passa por transformar a matéria-prima em valor acrescentado dentro do país:

“Hoje queremos que o mundo reconheça Moçambique pela capacidade de transformar o seu potencial em valor... O nosso gás natural não deve ser apenas exportado, deve também alimentar fábricas, criar indústria e gerar emprego. O nosso grafite não deve ser apenas minério, deve tornar-se parte de baterias e de novas cadeias industriais no país e em África. Queremos que o algodão moçambicano se transforme em vestuário produzido por mãos moçambicanas.”

A teia de activos regionais e o fortalecimento das PME

Uma das passagens mais expressivas



construída através do trabalho.

A diversidade da economia nacional esteve presente nas palavras de Daniel Chapo, que destacou “da castanha de Nampula ao café do Niassa, do arroz de Chókwè ao açúcar de Xinavane, dos citrinos de Manica ao chá do Gurué, do camarão de Sofala ao turismo de Inhambane, do cabrito de Tete à banana de Namaacha, do gás de Cabo Delgado à energia de Cahora Bassa”.

nómica nacional mais coesa e competitiva.

Essa integração passa, inevitavelmente, pelas infra-estruturas de produção, transporte, escoamento e conectividade industrial.

O plano estratégico visa ligar as indústrias aos principais portos nacionais — Maputo, onde estão em curso importantes investimentos, Beira e Nacala — e, simultaneamente, aproximar os grandes projectos multinacionais do te-

Local.

Chapo foi claro ao defender que:

“Uma economia não se transforma quando os seus activos existem isoladamente. Transforma-se quando estes activos estão ligados, produzem juntos e criam valor uns para os outros.”

Neste quadro, as micro, pequenas e médias empresas (PME) nacionais assumem um papel central na estratégia de diversificação económica.

“Queremos que cresçam, que exportem, que se integrem nas cadeias de fornecimento nacionais e internacionais e que se tornem fornecedores competitivos dos grandes investimentos que estão a transformar Moçambique neste momento. Uma economia forte não se mede apenas pelo número de grandes investimentos que consegue atrair... Mede-se pelo número de empresas nacionais que estes investimentos conseguem fazer crescer, pelo número de empregos que criam e pelo valor que permanece no país.”

A “alquimia” dos grandes projectos: 60 mil milhões de dólares em gás

No centro do debate económico moçambicano estão os grandes projectos de exploração de gás natural na Bacia do Rovuma, com potencial para alterar significativamente a estrutura macroeconómica do país.

Daniel Chapo detalhou o volume de capital estrangeiro previsto para os próximos anos.

Os dois investimentos da ENI somam cerca de 15 mil milhões de dólares. A estes junta-se o projecto da Total, igualmente avalia-

do em cerca de 15 mil milhões de dólares.

Para completar este conjunto de grandes investimentos, o Governo espera que, ainda este ano, seja anunciada a decisão final de investimento da ExxonMobil, estimada em aproximadamente 20 mil milhões de dólares.

O resultado é expressivo: nos próximos cinco a dez anos, Moçambique poderá acolher investimentos na ordem dos 50 a 60 mil milhões de dólares no sector de exploração e processamento de gás natural.

Mas a estratégia governamental procura evitar que os recursos naturais se transformem numa nova “maldição dos recursos”, defendendo a utilização das receitas provenientes do gás para diversificar a economia:

“O que nós queremos é pegar nas receitas do gás e investir nas outras áreas da nossa economia — na agricultura, na indústria, nos recursos minerais, na energia, no turismo, na transformação digital, na economia azul e em infra-estruturas para dinamizar a economia moçambicana.”

Para o Presidente, a meta da agenda económica não deve limitar-se à apresentação de indicadores macroeconómicos favoráveis ou de taxas de crescimento do Produto Interno Bruto.



do discurso presidencial foi a valorização da riqueza endógena das 11 províncias moçambicanas, apresentada como um retrato vivo da unidade nacional

O principal desafio, contudo, não está apenas em identificar estas riquezas, mas em integrá-las de modo a formar uma força eco-

cido empresarial nacional.

Para consolidar esta visão, o Governo aposta na recém-aprovada Lei de Conteúdo

O Presidente apelou às PME para que se preparem e se integrem nas cadeias de valor nacionais e internacionais:



capacidade de transformar

A 61.^a edição da FACIM deixa, assim, uma questão central para a economia moçambicana: será Moçambique capaz de transformar a dimensão dos investimentos que pretende atrair em riqueza que permanece no país?

O discurso presidencial colocou a resposta numa equação que combina industrialização, conteúdo local, digitalização, exportações, fortalecimento das PMEs e utilização estratégica das receitas dos recursos naturais.

O desafio, porém, começa depois dos discursos.

É na capacidade de transformar gás em indústria, grafite em produtos de maior valor, algodão em vestuário, produção agrícola em exportações e grandes investimentos em empresas nacionais mais fortes que se medirá o verdadeiro alcance da nova agenda económica.

O objectivo é transformar crescimento em desenvolvimento, reduzir desigualdades e fazer com que a riqueza produzida tenha impacto concreto na vida das famílias.

“A nossa luta é fazer chegar o dinheiro ao bolso de cada moçambicano. A nossa luta não é só o crescimento, mas que este crescimento seja acompanhado por desenvolvimento”, afirmou o Presidente.

Chapo reiterou ainda o direito dos moçambicanos a acumularem riqueza através de actividades legais, honestas e íntegras:

“Como dissemos no Chimoio, o moçambicano tem direito de ser rico, desde que seja com actividades lícitas, honestas, íntegras... é nossa tarefa enriquecer os moçambicanos.”

V. Reformas profundas e a agenda do patriotismo económico

Para sustentar este ambicioso ecossistema económico, o Governo reconhece que a estabilidade política deve ser acompanhada por previsibilidade regulatória, instituições funcionais e um ambiente favorável à realização de negócios.

Neste contexto, a Presidência da República lidera o Gabinete de Reformas e Projectos Estratégicos, uma

estrutura vocacionada para a simplificação legislativa, digitalização dos serviços públicos e redução dos custos de funcionamento da economia.

A mensagem dirigida aos investidores é directa:

“Moçambique está disposto a reformar, a reformar, reformar, reformar para atrair mais investimentos, criar um bom

to.

A estratégia conta igualmente com o apoio técnico da APIEX — Agência de Promoção de Investimentos e Exportações.

No plano macroeconómico, o Presidente abordou uma das questões mais sensíveis da actual conjuntura: a disponibilidade de divisas no mercado nacional.

haverá menos divisas... Exportar não é apenas vender para o exterior, é provar ao mundo que Moçambique sabe produzir, sabe competir e sabe vencer.”

No encerramento da sua intervenção, o Presidente apelou a um compromisso colectivo entre o sector público e o sector privado, unidos pelo objectivo de criar melho-

oportunidades para a juventude.

Apesar das adversidades naturais que afectam ciclicamente o país, incluindo cheias, inundações e ciclones, o Presidente encerrou a sua intervenção com uma mensagem de resiliência e esperança, destacando a força dos moçambicanos e dos seus parceiros:

“Mas mesmo as-



ambiente de negócios e desenvolver o nosso país.”

Este compromisso assenta em instrumentos legais como a Lei de Minas, a Lei de Petróleos e a Lei de Conteúdo Local, bem como na perspectiva de criação de um Banco de Desenvolvi-

A resposta apresentada passa pelo aumento da produção e das exportações:

“Nós só teremos divisas se produzirmos mais, exportarmos mais. Enquanto produzirmos menos, importarmos mais, exportarmos menos,

res condições de vida para a população.

Daniel Chapo defendeu, neste contexto, um “patriotismo económico moderno”, baseado na valorização da produção nacional, na transformação interna das matérias-primas e na criação contínua de

sim, a força da moçambicanidade e dos nossos parceiros, juntos, dizemos todos os dias: never give up.”

FACIM 2026: mais do que uma feira, um teste à

A FACIM 2026 pode ser, por isso, mais do que uma montra do potencial de Moçambique. Pode tornar-se um dos palcos onde se começa a medir a distância entre o país que exporta matérias-primas e aquele que pretende produzir, transformar, exportar e prosperar.