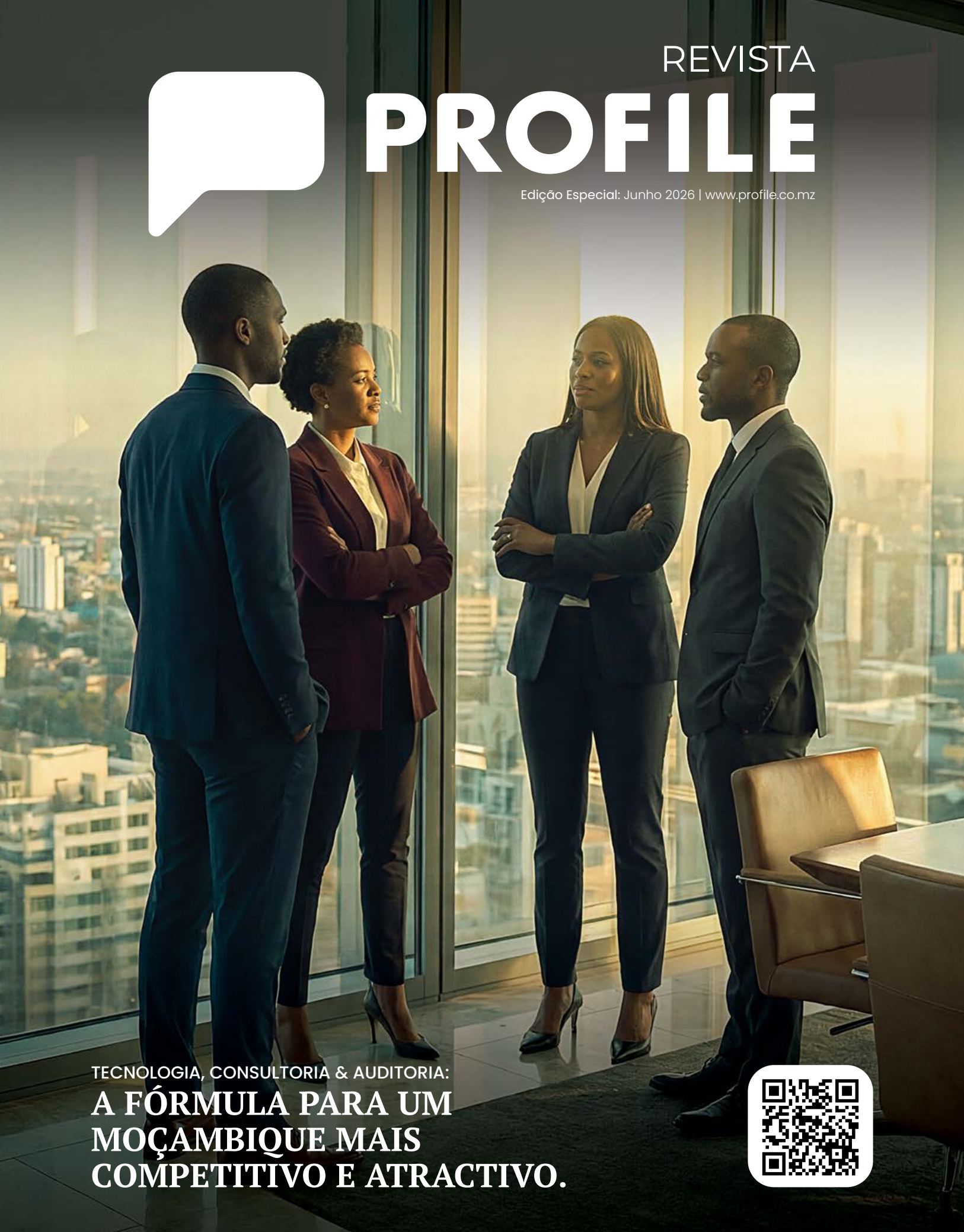

REVISTA

PROFILE

Edição Especial: Junho 2026 | www.profile.co.mz

TECNOLOGIA, CONSULTORIA & AUDITORIA:

A FÓRMULA PARA UM MOÇAMBIQUE MAIS COMPETITIVO E ATRACTIVO.

MARCAS DE EXCELÊNCIA

Superbrands

• 2026-2027 •

MOÇAMBIQUE

O FUTURO DAS MARCAS ENCONTRA-SE AQUI

A **7ª EDIÇÃO** VEM PARA REUNIR IDEIAS, PESSOAS E OPORTUNIDADES QUE MOLDAM O FUTURO.

Garanta já o seu lugar

Entre em contacto connosco e faça parte desta edição histórica.

Info@superbrands.co.mz


3ª EDIÇÃO
BeachPolo
2026
28 NOVEMBRO
(+258) 84 719 3025
info@beachpolomoz.com

EDITORIAL



Quando iniciamos a Profile, a nossa ambição nunca foi simplesmente criar mais uma revista de negócios. O que nos motivou foi uma constatação simples: Moçambique possui uma economia dinâmica, sectores em transformação, empresas que crescem, líderes que tomam decisões complexas e profissionais que todos os dias ajudam a construir o futuro do país. Ainda assim, grande parte desse conhecimento permanecia disperso, pouco documentado e raramente analisado de forma aprofundada.

Ao longo dos últimos anos procurámos compreender o que está verdadeiramente a mudar por detrás dos acontecimentos que marcam a economia moçambicana. Mais do que relatar factos, procuramos identificar tendências, capacidades, desafios e oportunidades que ajudam a explicar a evolução dos diferentes sectores. Foi dessa procura que nasceu esta edição especial da Profile.

O percurso até aqui exigiu contributos de empresários, gestores, especialistas e líderes que aceitaram partilhar as suas experiências e perspectivas. O resultado é uma edição dedicada aos sectores da Tecnologia, Consultoria e Auditoria, três áreas que desempenham um papel cada vez mais determinante na competitividade das organizações e na capacidade do país responder aos desafios de uma economia em rápida transformação.

Ao analisar estes sectores, tornou-se evidente que as empresas já não competem apenas através dos recursos que possuem. Competem através da qualidade das suas decisões, da capacidade de executar estratégias com eficácia, de atrair e desenvolver talento, de utilizar dados para criar valor e de responder com rapidez a contextos cada vez mais exigentes. A tecnologia está a redefinir modelos de negócio. A consultoria está a evoluir de uma função de aconselhamento para um papel mais próximo da execução. A auditoria, a governance e a gestão do risco tornaram-se elementos centrais para a sustentabilidade e confiança das organizações.

Acreditamos que economias mais fortes são construídas por decisores mais informados. Quanto melhor compreendermos os sectores que impulsionam o crescimento, as empresas que os lideram e as capacidades que os sustentam, maior será a nossa capacidade colectiva para criar valor, promover a inovação e acelerar o desenvolvimento económico.

Esta edição representa mais um passo nesse compromisso. O compromisso de dar visibilidade ao que importa, aprofundar a compreensão dos sectores que moldam o futuro e contribuir para uma comunidade empresarial mais informada, mais conectada e mais preparada para os desafios que se seguem.

Miguel Proença

Fundador e Director Executivo
Profile Mozambique

ÍNDICE

Américo Muchanga
Ministro das Comunicações e Transformação Digital, MCTD
Página 8

Fily Sissoko
Director do Banco Mundial para Moçambique, Banco Mundial,
Página 9

Eduardo Vicente
Country General Manager, Bravantic
Páginas 10 e 11

Lourino Chemane
PCA, INTIC
Página 13

José Inácio Almeida
General Manager, iColo.io Moçambique
Página 14

Cameron Smith
Business Development, Bubble Cloud
Página 15

José Correia Mendes
Managing Executive, Vodacom Business
Página 16

João Gaspar
Fundador e CEO, 2iBi Software, ReqwestApp e O2 Cash
Página 17

José Nhampossa
Administrador Executivo, ENPCT
Página 18

Izidine Jaime
CEO, Dintell
Página 19

Emídio Amadebai
General Manager, Raxio Data Centres
Página 20

Delfina Franco
Chapter Director, Women in Tech
Página 21

Hélio Jacinto Macarrala
Partner, 2Business
Página 21

Shelzia Mucavele
CEO, Rovuma Tech
Página 22

Luís Leal Leonor
Fundador e CEO, 2iBi Software, ReqwestApp e O2 Cash
Página 23

Humberto Barros
Director-Geral, TVCABO Moçambique
Página 24

João Soares
Territory Manager – Cegid Primavera – Angola e Moçambique,
Página 25

Rogério Samo Gudo
PCA, MCNet
Página 26

Tiago Coelho
Founder e CEO, UX Information Technologies
Página 27

Directório de empresas de Tecnologia
Página 28

Artigo de fundo da economia dos recursos à economia das capacidades
Página 31

Eduardo Nhampossa
Presidente, AMAI
Página 32

Ricardo Velho
Partner & General Manager, InSite Moçambique
Páginas 34 e 35

Miguel Alvim
Director-Geral, KPMG Moçambique
Página 36

Nuno Saraiva Pinto
Country Managing Partner da Deloitte Moçambique
Página 37

Bruno Dias
Country Partner da EY
Página 38

Carlos Jerónimo
Country Managing Partner, PwC
Página 39

Edite Félix
Senior Manager e Head of Consulting, RSM Moçambique,
Página 40

Dipak Lalgi
Country Managing da Forvis Mazars,
Página 41

Ricardo Coelho
Country Manager, PKF Moçambique
Página 42

Helena Macamo
Country Certification Lead, Bureau Veritas Moçambique
Página 44

Marcelo Tertuliano
Partner, Axis Advisory
Página 45

Tânia Marisa Jossias
Chief Operations Officer, EP Management and Consultancy Services
Página 46

Marlena Chambule
Managing Director, Salto Moçambique
Página 48

Sabina Ali
Partner & General Manager, SAB Consulting
Página 48

Magide Murgy
Executive Director, Ingeniux Afrique,
Página 49

Nandio Durão
Director Geral, Howard Johnson Associates Mozambique
Página 49

Elton Nhacune
Director-Geral, Mind Solutions,
Página 50

Mirza Jamal
Directora de Desenvolvimento de Negócios, Vantagem+ Moçambique
Página 50

Kátia Massarongo
Directora-Geral, Landmark Consultoria
Página 51

Carlitos Francisco Mugodoma
Sócio-Gerente e Responsável por Operações de RH, PRÁTIQ Consultoria
Página 51

Vicente Sitoe
Director Executivo, SDO Moçambique
Página 53

Pedro Mendes
Partner, Flowgroup Moçambique,
Página 54

Felipe Fabel
Director de Operações e Relacionamento com Clientes, Tempus Global Group
Página 55

POWERED BY

Bravantic® // Evolving Technology




Pág. 8


Pág. 9


Pág. 10-11


Pág. 13


Pág. 14


Pág. 15


Pág. 16


Pág. 17


Pág. 18


Pág. 19


Pág. 20


Pág. 21


Pág. 21


Pág. 22


Pág. 23


Pág. 24


Pág. 25


Pág. 26


Pág. 27



OS DADOS TORNARAM-SE UMA INFRA-ESTRUTURA ECONÓMICA

Durante décadas, as economias competiram por portos, estradas, energia e corredores logísticos. Hoje, uma nova disputa silenciosa começou, a disputa pela capacidade de produzir, integrar, proteger e transformar dados.

Na nova economia digital, dados, conectividade e interoperabilidade começam a assumir um papel tão estratégico quanto estradas, energia ou portos. E, em Moçambique, essa transformação deixou de ser apenas uma visão tecnológica para se tornar uma questão económica, institucional e geopolítica.

O país começou finalmente a construir as bases da sua nova infra-estrutura digital. A recente aprovação dos Regulamentos de Centros de Dados e Computação em Nuvem, a expansão da cobertura de fibra óptica, os investimentos em identidade digital e os esforços de integração dos serviços públicos representam alguns dos sinais mais visíveis dessa transição.

Mas a verdadeira mudança está menos na tecnologia em si e mais naquilo que ela permitirá transformar. O actual modelo administrativo e económico ainda funciona, em muitos casos, de forma fragmentada, com sistemas isolados, baixa interoperabilidade e processos dependentes de estruturas físicas e burocráticas. Segundo o Ministro das Comunicações e Transformação Digital, Américo Muchanga, um dos maiores desafios do país continua a ser precisamente a integração entre instituições e plataformas. “Os sistemas não estão integrados, não se comunicam”, afirmou recentemente à PROFILE.

A digitalização surge, assim, não apenas como um instrumento tecnológico, mas como uma ferramenta de reorganização do próprio Estado e da economia. Ao mesmo tempo, cresce a consciência de que dados deixaram de ser apenas informação operacional. Tornaram-se activos económicos estratégicos. Para José Nhampossa, Administrador Executivo da ENPCT, os dados assumem hoje um valor comparável ao petróleo, mas com uma diferença fundamental: a sua capacidade de gerar inovação, produtividade e novos modelos económicos depende da qualidade da infra-estrutura digital que os suporta. Esta nova economia exige centros de dados, *cloud computing*, redes resilientes, interoperabilidade e capacidade de processamento local.

Moçambique enfrenta, contudo, um paradoxo típico das economias emergentes: a necessidade de acelerar rapidamente a digitalização sem possuir ainda toda a infra-estrutura crítica necessária para suportá-la. Embora o país esteja ligado aos principais sistemas internacionais de cabos submarinos que atravessam a costa africana, como o EASSy, 2Africa, SEACOM e METISS, persistem desafios importantes relacionados com redundância, cobertura territorial, armazenamento local de dados, segurança digital e capacidade técnica especializada.

Essa realidade torna o debate sobre soberania digital cada vez mais relevante. Num contexto global marcado pelo crescimento acelerado da inteligência artificial, *cloud computing* e automação, os países que conseguirem construir infra-estruturas digitais robustas poderão conquistar vantagens competitivas significativas. A capacidade de integrar serviços públicos, acelerar transacções financeiras, reduzir custos operacionais e melhorar a eficiência institucional dependerá cada vez mais da qualidade da infra-estrutura invisível que sustenta a economia digital.

Ao mesmo tempo, a pressão regulatória aumenta. Questões relacionadas com privacidade, protecção de dados, cibersegurança e ética digital passaram a ocupar um espaço central nas discussões sobre *governance* e competitividade. Lourino Chemane, Presidente do Conselho de Administração do INTIC, defende que a confiança digital será determinante para a reputação institucional do país e para a atracção de investimento.

Essa transformação começa também a alterar o próprio funcionamento do sector privado. A integração entre plataformas digitais, sistemas financeiros, logística, comércio electrónico, telecomunicações e serviços públicos cria um novo ambiente económico onde velocidade, interoperabilidade e capacidade analítica passam a influenciar directamente a produtividade empresarial.

Na prática, a digitalização deixou de ser uma área de suporte. Tornou-se infra-estrutura competitiva. Exemplos como a Janela Única Electrónica demonstram como plataformas digitais integradas podem reduzir burocracia, acelerar processos e diminuir custos para empresas e cidadãos. Para Rogério Samo Gudo, PCA da MCNet, a modernização digital do comércio externo representa uma das transformações mais relevantes da competitividade logística do país nos últimos anos.

Mas o maior desafio talvez continue a ser humano e institucional. A resistência à mudança, a escassez de competências digitais, a fragmentação de sistemas e a necessidade de reformas regulatórias continuam a limitar a velocidade da transformação. “A tecnologia não é o maior obstáculo. O maior desafio continua a ser a capacidade de adaptação das pessoas e das instituições”, observou Rogério Samo Gudo.

Ainda assim, os sinais de mudança são claros. A expansão dos investimentos em *data centers*, *cloud services*, conectividade internacional e serviços digitais indica que Moçambique começa a posicionar-se numa nova fase da economia regional. Uma fase em que competitividade deixará de depender apenas de recursos naturais, infra-estruturas físicas ou dimensão do mercado. E passará a depender, cada vez mais, da capacidade do país em transformar dados em produtividade económica, confiança institucional e desenvolvimento sustentável.



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL ENTRA NA FASE DECISIVA COM FOCO EM DADOS, REGULAÇÃO E COMPETITIVIDADE

Américo Muchanga

Ministro das Comunicações e Transformação Digital (MCTD)

> ***Nós entendemos que a transformação digital não é apenas a introdução de tecnologia no Estado, mas uma mudança profunda na forma como o serviço público é concebido e entregue.***

É uma figura de referência no sector das comunicações e transformação digital em Moçambique, com um percurso que combina liderança governamental, visão estratégica e forte intervenção na modernização do ecossistema tecnológico nacional.

Actualmente, exerce funções como Ministro das Comunicações e Transformação Digital de Moçambique, desempenhando um papel central na definição e implementação das políticas públicas de digitalização do país.

Formação académica avançada em engenharia e redes ópticas
Doutoramento (PhD) em Optical Networking and Traffic Engineering pela KTH Royal Institute of Technology
Abordagem orientada para infraestruturas digitais e conectividade.

Américo Muchanga sublinha que o maior desafio do país não é apenas tecnológico, mas estrutural e cultural, defendendo que a transformação digital deve colocar o cidadão no centro da acção do Estado.

O primeiro ano de mandato de Muchanga foi dedicado a uma reflexão estratégica sobre como a administração pública deve operar no século XXI. “Estivemos, essencialmente, a discutir como é que o Estado se transforma para colocar o cidadão no centro da sua agenda”, afirmou. Para o ministro, a digitalização não pode ser entendida como mera introdução de ferramentas tecnológicas, mas como uma mudança profunda na forma como o Estado serve os cidadãos e as empresas.

“O Estado precisa de funcionar como um corpo uno e indivisível”, defendeu, explicando que a integração de dados e plataformas permitirá reduzir a peregrinação do cidadão entre várias instituições para resolver um único assunto. Para o ministro, esta mudança exige uma transformação de mentalidades dentro da própria máquina pública.

No que respeita ao sector privado, Muchanga destacou que as reformas em curso trarão ganhos imediatos. A partir deste ano, instituições privadas poderão integrar os seus sistemas com plataformas estatais. Deu como exemplo o sector financeiro, “Se uma instituição financeira quiser abrir uma conta para um cliente, poderá interligar-se directamente ao sistema de identificação do Estado, em vez de apenas confiar nos documentos apresentados”. Esta medida, segundo explicou, permitirá maior rapidez no atendimento e reforço da segurança na verificação de identidade.

O governante fez questão de esclarecer que o Estado não pretende monopolizar o desenvolvimento tecnológico. “Não queremos ser nós a desenvolver todas as aplicações ou a implementar os centros de dados. Queremos que o sector privado seja actor deste processo, sob supervisão e regulação do Estado”, afirmou, sublinhando que as empresas serão simultaneamente beneficiárias e protagonistas da transformação digital.

Entre as iniciativas já lançadas, o ministro destacou a plataforma de assinatura digital com certificação, o Portal do Cidadão, o projecto de identidade digital e a expansão da infra-estrutura de telecomunicações para mais de 300 localidades, muitas dos quais com financiamento do Banco Mundial. Acrescentou que novos concursos serão promovidos para consolidar os sistemas e as infra-estruturas digitais.

O ministro destacou ainda áreas prioritárias como a saúde digital, defendendo a necessidade de sistemas electrónicos de registo de pacientes e prescrição médica. “Não há como melhorar a saúde sem registos e sistemas digitais integrados”, observou.

Para Américo Muchanga, a transformação digital é uma decisão estratégica irreversível. “Não é apenas uma questão tecnológica, é uma questão de decisão colectiva. Se unirmos o sector público, o sector privado, a academia e os parceiros de desenvolvimento, podemos tornar realidade o sonho de um Estado moderno, eficiente e verdadeiramente ao serviço do cidadão”, concluiu.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL: UMA PRIORIDADE PARA O BANCO MUNDIAL



WORLD BANK GROUP

Fily Sissoko

Director do Banco Mundial para Moçambique

De acordo com o director do Banco Mundial para Moçambique os investimentos mobilizados para apoiar a transformação digital do país, serão acompanhados de assistência técnica, partilha de conhecimento global e reforço da capacidade institucional.

Para o responsável, a digitalização constitui uma das mais poderosas alavancas para acelerar o desenvolvimento económico, melhorar os serviços públicos e fortalecer a competitividade nacional.

Com mais de 20 anos de experiência no sector financeiro internacional, Sissoko recordou a sua passagem pelo Vietname como uma das experiências mais marcantes da sua carreira. Segundo explicou, quando iniciou funções naquele país, em 2018, o debate sobre digitalização era semelhante ao que hoje se vive em Moçambique. "O que fez a diferença foi a forma como decidiram executar", sublinhou.

O responsável destacou que o Vietname adoptou uma estratégia organizada, começando por investir em aprendizagem internacional.

"Financiamos uma missão de alto nível para estudar experiências na Estónia, Austrália e outros países.

Quando regressaram, começaram com projectos-piloto e depois escalaram rapidamente", referiu. Em pouco mais de um ano, o país passou de meia dúzia de serviços digitais para cerca de dois mil disponíveis numa única plataforma, abrangendo desde certidões de nascimento até cartas de condução.

Para Fily Sissoko, a principal lição é clara, "No final, o que realmente importa é a execução". E essa execução, frisou, assenta em três pilares fundamentais. O primeiro é a capacidade institucional, garantindo que as políticas definidas possam ser efectivamente implementadas. O segundo é a construção de plataformas digitais sólidas, começando pela identificação digital. "A ID é a base. Sem um sistema de identificação robusto, não é possível organizar serviços digitais de forma eficaz", observou. O terceiro elemento é o investimento no capital humano, apontando a diferença nos índices de capital humano entre regiões como a Ásia e África.

Questionado sobre como manter impacto num país com enormes recursos e, simultaneamente, grandes desafios, o Director do Banco Mundial para Moçambique, reconheceu que o país tem demonstrado capacidade de sucesso em sectores estratégicos, como o da energia. "O que Moçambique conseguiu fazer com a energia, nos últimos dez anos, é impressionante. O desafio agora é escalar essa abordagem e replicá-la em áreas como o digital, a agricultura e o turismo", afirmou.

Sissoko defendeu uma forte parceria com o sector privado, considerando-a essencial para acelerar a transformação. "Isto deve ser uma co-criação. O sector privado traz competências, inovação e rapidez de execução", sublinhou. Ao mesmo tempo, reiterou o compromisso do Banco Mundial em apoiar o país através de financiamento e assistência técnica. Referiu que, no âmbito do novo Quadro de Parceria com o País, aprovado recentemente, poderão ser mobilizados cerca de seis mil milhões de dólares nos próximos cinco anos para apoiar prioridades estratégicas.

Outro factor que Sissoko considerou determinante é a demografia. Com uma população jovem, Moçambique dispõe de condições favoráveis para adoptar rapidamente novas tecnologias. Sissoko destacou iniciativas de formação em inteligência artificial e inovação, incluindo parcerias com universidades, como instrumentos para preparar uma nova geração de profissionais capazes de desenvolver soluções adaptadas ao contexto africano.

"O potencial está lá. O que é preciso é coordenação, capacidade e visão partilhada", afirmou. O Banco Mundial, assegurou, continuará disponível para mobilizar conhecimento global, experiência regional e recursos financeiros para apoiar Moçambique na concretização do seu processo de transformação digital.

> ***"Nós acreditamos que a transformação digital só gera impacto quando combina visão, capacidade institucional e execução consistente.***

Director de Divisão do Banco Mundial para Moçambique, Madagáscar, Ilhas Maurícias, Comores e Seicheles, baseado em Maputo.

Neste cargo, Sissoko lidera o envolvimento do Grupo Banco Mundial com os parceiros governamentais, de desenvolvimento e outras partes interessadas, promovendo iniciativas alinhadas com as prioridades nacionais e a visão do Banco Mundial de um mundo livre de pobreza num planeta habitável.

CONSTRUINDO A INFRA-ESTRUTURA DIGITAL DE MOÇAMBIQUE



Bravantic // Evolving Technology

Eduardo Vicente

Country General Manager da Bravantic Evolving Technology SA em Moçambique, cargo que ocupa desde a entrada do grupo no mercado em 2009

A Bravantic chegou a Moçambique em 2009 através de um projecto âncora. O que encontrou no mercado nessa altura e como se transformou o mercado deste então?
Em 2009, quando a Bravantic iniciou a sua operação em Moçambique, encontrou um mercado de Tecnologias de Informação ainda pouco estruturado, marcado por infra-estruturas básicas, forte dependência de sistemas *legacy* e uma cultura tecnológica muito centrada no suporte operacional.

Naquela altura, temas como *datacenters*, continuidade de negócio, resiliência digital e cibersegurança tinham ainda uma presença bastante limitada no ecossistema empresarial nacional. A escassez de competências técnicas especializadas e a reduzida maturidade digital das organizações representavam igualmente desafios significativos para a evolução do sector.

Foi precisamente neste contexto que surgiu o projecto do datacenter da EDM, considerado um marco importante na introdução de uma abordagem mais profissional, estruturada e estratégica às infra-estruturas críticas em Moçambique. O projecto contribuiu para a implementação de novos padrões de fiabilidade, continuidade operacional e modernização tecnológica, ajudando a elevar o nível de exigência do mercado.

Desde então, o sector tecnológico moçambicano evoluiu de forma muito significativa. A tecnologia deixou de desempenhar apenas uma função de suporte para assumir um papel central nos processos de transformação das organizações. Actualmente, Moçambique apresenta um nível de maturidade digital muito superior ao observado em 2009, com uma maior adopção de virtualização, *cloud computing*, serviços financeiros digitais e soluções orientadas para a automação e integração tecnológica. Paralelamente, aumentaram também as exigências relacionadas com a segurança da informação, a resiliência operacional, a governance e a continuidade do negócio.

Em termos práticos, se em 2009 o foco principal estava na construção das infra-estruturas tecnológicas necessárias para suportar as operações, hoje a discussão centra-se na transformação digital das organizações e na forma como a tecnologia pode gerar eficiência, inovação e vantagem competitiva.

Em 2022, o Grupo reposicionou-se como Bravantic. Foi apenas um rebranding? O que mudou de facto na forma como operam?
Não se tratou apenas de um rebranding, mas de uma transformação efectiva do posicionamento estratégico do grupo. Até então, a organização actuava sobretudo como integradora tecnológica, com um foco predominantemente orientado para a implementação de infra-estruturas e soluções técnicas. No entanto, à medida que o mercado evoluiu e as necessidades dos clientes se tornaram mais complexas, tornou-se evidente que já não bastava disponibilizar tecnologia; era necessário ajudar as organizações a transformar os seus modelos de negócio através dela.

O reposicionamento para Bravantic representou, na prática, uma mudança estrutural na forma de actuar e criar valor. A empresa deixou de se posicionar apenas como fornecedora de soluções tecnológicas para assumir o papel de parceiro estratégico, actuando de forma mais próxima da realidade operacional e dos objectivos de negócio dos seus clientes. O foco passou a estar não apenas na implementação tecnológica, mas sobretudo nos resultados, na eficiência, na continuidade operacional e no impacto estratégico gerado pela tecnologia.

Outra mudança relevante foi a transição de uma lógica assente em projectos pontuais para um modelo centrado em serviços contínuos. A Bravantic reforçou a sua aposta em *managed services*, operação tecnológica e suporte especializado, assegurando acompanhamento permanente, estabilidade operacional e geração de valor ao longo do tempo, em vez de relações limitadas à fase de implementação.

Paralelamente, o grupo expandiu a sua actuação para áreas directamente associadas à transformação digital, incluindo cloud, cibersegurança, gestão de dados, automação e continuidade de negócio. Esta evolução permitiu responder às novas exigências do mercado, cada vez mais orientadas para a resiliência digital, a eficiência operacional e a integração inteligente de tecnologias.

No essencial, a Bravantic não mudou apenas de nome. Transformou a sua visão, a sua abordagem ao mercado e a forma como cria valor para clientes, parceiros e organizações.

Moçambique aprovou em Abril de 2026 as suas primeiras leis de cibersegurança e cibercrime. Do ponto de vista de quem opera no sector há mais de uma década, o

> ***Nós deixámos de olhar para a tecnologia como um fim em si mesmo e passámos a encará-la como um meio de transformação estrutural das organizações.***

Com mais de 28 anos de carreira no sector tecnológico, Eduardo Vicente é Certified Data Centre Professional (CDCP), Certified Data Centre Specialist (CDCS), certificado ITIL V3 e membro do PMI. Lidera actualmente a expansão da infra-estrutura de data centers da Bravantic em Moçambique e as operações de cibersegurança e SOC do grupo no país.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

Faça o scan e assista a entrevista em vídeo

que é que estas leis mudam na prática?
Para quem actua no sector das Tecnologias de Informação e Segurança há mais de uma década, a aprovação da Lei de Segurança Cibernética e da Lei de Crimes Cibernéticos representa um marco importante para a maturidade digital de Moçambique. Até agora, empresas, profissionais e instituições operavam sobretudo com base em boas práticas internacionais e mecanismos internos de protecção, num contexto marcado pela ausência de um enquadramento legal específico.

Na prática, as novas leis introduzem regras mais claras para a prevenção, investigação e responsabilização de crimes cometidos em ambiente digital. Condutas como o acesso ilegítimo a sistemas informáticos, a fraude electrónica, o *phishing*, os esquemas ligados ao t e a violação de comunicações digitais passam a estar claramente tipificadas, criando condições mais eficazes para a sua investigação e punição.

O novo quadro legal estabelece igualmente maiores responsabilidades para organizações que gerem dados, plataformas e infra-estruturas tecnológicas. Sectores considerados estratégicos, como a banca, energia, telecomunicações e serviços essenciais, passam a estar sujeitos a requisitos mais rigorosos em matéria de segurança, resiliência operacional e reporte de incidentes cibernéticos.

Outro aspecto relevante é a institucionalização da cibersegurança como uma prioridade nacional. A legislação cria mecanismos de coordenação, supervisão e resposta a incidentes, reforçando o papel das entidades responsáveis pela segurança digital e promovendo uma abordagem mais integrada à protecção das infra-estruturas críticas do país.

Para os profissionais da área, a legislação traz também maior segurança jurídica na recolha e utilização de provas digitais, facilitando investigações forenses e permitindo uma melhor articulação entre especialistas técnicos e autoridades judiciais. Paralelamente, reforça os mecanismos de cooperação internacional, um elemento essencial numa realidade em que muitos ataques cibernéticos ultrapassam fronteiras.

Em termos gerais, a principal mudança é que a cibersegurança deixa de ser apenas uma questão de boas práticas para passar a ser uma obrigação legal e estratégica. Para as organizações, isso significa maior responsabilidade na gestão do risco digital. Para o mercado, representa uma valorização crescente das competências em cibersegurança, auditoria tecnológica, protecção de dados e governance digital.

O mercado de data centers em Moçambique está a mudar rapidamente. Como posiciona a Bravantic neste contexto?
Num contexto de forte aceleração digital, a Bravantic posiciona-se não apenas como fornecedora de tecnologia, mas como um parceiro especializado na integração, operação e optimização de infra-estruturas críticas. Num mercado marcado pela entrada de grandes operadores internacionais e por investimentos crescentes em data centers, o nosso espaço específico está na capacidade de transformar essas infra-estruturas em ambientes operacionais seguros, resilientes e alinhados com os objectivos de negócio dos clientes.

A nossa actuação assenta em três pilares fundamentais. O primeiro está relacionado com o desenho, implementação e optimização de infra-estruturas que suportam a transformação digital das organizações, incluindo data centers, redes e sistemas críticos. Neste domínio, intervimos em toda a cadeia técnica, desde os sistemas eléctricos e de climatização até à integração e gestão dos diferentes componentes tecnológicos.

O segundo pilar é a continuidade de negócio e a resiliência operacional. À medida que as exigências em matéria de segurança e disponibilidade aumentam, torna-se essencial garantir que as infra-estruturas funcionam de forma contínua e eficiente. A nossa intervenção inclui monitorização permanente, optimização de desempenho, protecção de activos digitais e mecanismos que asseguram a continuidade das operações mesmo em cenários adversos.

O terceiro pilar assenta na proximidade e no conhecimento do mercado local. Com uma presença consolidada em Moçambique, desenvolvemos uma compreensão profunda dos desafios operacionais, regulatórios e tecnológicos enfrentados pelas organizações. Isso permite-nos desenhar soluções ajustadas à realidade de cada cliente, conciliando inovação, sustentabilidade e necessidades concretas de negócio.

É precisamente nesta combinação de especialização técnica, capacidade de integração e conhecimento local que reside a principal diferenciação da Bravantic. Enquanto os operadores de data centers disponibilizam capacidade de alojamento e colocation, a Bravantic assegura a integração, operação e manutenção especializada que permitem às organizações retirar o máximo valor dessas infra-estruturas, garantindo elevados níveis de segurança, desempenho e continuidade operacional.

A vossa equipa em Moçambique combina colaboradores directos com uma rede de parceiros. Como gere essa realidade no dia-a-dia e que tipo de perfis técnicos são mais difíceis de encontrar no mercado local?
Para gerir um ecossistema que combina equipas internas com parceiros externos em Moçambique, a estratégia da Bravantic assenta num modelo de governação híbrida, no qual a empresa actua como centro estratégico e técnico dos projectos, enquanto a rede de parceiros funciona como uma extensão operacional especializada e um mecanismo de capilaridade geográfica. Este modelo permite assegurar consistência na entrega, proximidade operacional e capacidade de resposta em diferentes pontos do país.

No dia-a-dia, essa gestão baseia-se, em primeiro lugar, na padronização rigorosa de processos e mecanismos de compliance. A Bravantic garante que todos os parceiros operam sob os mesmos padrões de desempenho, qualidade e segurança aplicados às equipas internas, um aspecto particularmente relevante face às novas exigências introduzidas pela Lei de Segurança Cibernética em Moçambique.

Outro elemento central da estratégia está relacionado com a transferência contínua de conhecimento. A empresa não encara os parceiros apenas como recursos de execução operacional, mas como parte integrante do seu ecossistema tecnológico. Por isso, promove sessões conjuntas de formação e alinhamento técnico, assegurando uniformidade nos padrões de entrega, independentemente de quem esteja a executar o trabalho no terreno.

A proximidade constitui igualmente um factor determinante. Tendo em conta a dimensão territorial de Moçambique e os desafios logísticos existentes em várias províncias, a rede de parceiros locais permite à Bravantic responder de forma mais rápida e eficiente em zonas remotas. Em paralelo, a equipa central, baseada em Maputo, assegura o suporte técnico especializado de nível 2 e 3, bem como a coordenação estratégica das operações, garantindo consistência, qualidade e alinhamento em toda a rede de actuação.

A Bravantic detém certificações que poucos operadores têm em Moçambique tais como ISO 27001, ISO 14001, NATO. Qual foi a mais difícil de conquistar e porquê?
Para uma organização com a dimensão, experiência e longevidade da Bravantic em Moçambique, cada certificação conquistada ao longo dos anos representou desafios distintos, tanto do ponto de vista operacional como técnico e estratégico. No entanto, entre todas elas, a Credenciação de Segurança NATO destaca-se como a mais complexa, exigente e sensível de obter e manter.

Ao contrário das certificações ISO, que se centram sobretudo em processos, metodologias de gestão e mecanismos de conformidade, a credenciação NATO assenta num princípio mais abrangente: a confiança absoluta na organização e nas pessoas que a integram.



Bravantic® // Evolving Technology

CIBERSEGURANÇA
DATACENTER
DIGITAL SOLUTIONS

Dedique-se ao que realmente importa

NÓS CUIDAMOS DA TECNOLOGIA

www.bravantic.com

A ÉTICA EMPRESARIAL É ESSENCIAL PARA A CONFIANÇA DOS INVESTIDORES E A REPUTAÇÃO DO PAÍS



Lourino Chemane

PCA do Instituto Nacional de Tecnologias de Informação e Comunicação

Num contexto marcado pela acelerada digitalização da economia e pelo crescente escrutínio sobre as práticas de governação corporativa, as empresas moçambicanas enfrentam desafios estruturais no domínio da ética e da conformidade. O alerta é de Lourino Chemane, Presidente do Conselho de Administração (PCA) do Instituto Nacional de Tecnologias de Informação e Comunicação (INTIC), que defende a necessidade urgente de um quadro legal actualizado, aliado a uma cultura sólida de responsabilidade profissional.

Chemane sublinhou que um dos principais constrangimentos reside na ausência de um enquadramento jurídico apropriado e ajustado às dinâmicas actuais dos sectores das telecomunicações e financeiro. Segundo explicou, esta lacuna abre espaço para interpretações divergentes da lei, permitindo que diferentes entidades actuem com base em entendimentos próprios, o que compromete a coerência institucional e enfraquece a transparência nas práticas empresariais.

Perante esse cenário, o INTIC está empenhado em contribuir para a consolidação de um ambiente regulatório mais robusto, capaz de responder aos desafios emergentes da economia digital. Contudo, o dirigente ressalva que a legislação, por si só, não é suficiente. O segundo grande desafio, e não menos relevante, prende-se com a educação e sensibilização contínua de cidadãos e profissionais quanto aos princípios de ética e deontologia.

Em todas as profissões, sobretudo nas que implicam contacto directo com o público, deve existir plena consciência das responsabilidades éticas associadas ao exercício das funções", frisou. No sector financeiro, por exemplo, a utilização indevida de informações confidenciais de clientes continua a ocorrer, apesar das normas existentes. Chemane observa que, com a crescente digitalização dos processos, a exposição a riscos éticos torna-se ainda mais significativa. O acesso privilegiado a dados sensíveis, quando mal utilizado, pode resultar em benefícios ilícitos e em danos reputacionais severos para as instituições.

A par dos desafios éticos tradicionais surgem também obstáculos de natureza tecnológica e jurídica. Muitos casos de difamação, violação ética e atentado à honra ocorrem nas redes sociais, onde a velocidade de disseminação de conteúdos ultrapassa, frequentemente, a capacidade de resposta das autoridades. Acresce o facto de grande parte das evidências electrónicas estar alojada fora da jurisdição nacional, o que dificulta a recolha de provas, o encerramento célere das investigações e a responsabilização efectiva dos infractores.

Neste contexto, o INTIC posiciona-se como uma entidade promotora de educação, sensibilização e partilha de boas práticas. Mais do que um órgão meramente fiscalizador, assume-se como um catalisador de mudança comportamental no espaço digital. "Importa cultivar valores de cidadania digital, saber estar e saber ser no ambiente online", defendeu Chemane, acrescentando que a promoção de comportamentos responsáveis no ciberespaço é determinante para assegurar a integridade das organizações e a confiança dos cidadãos.

Para o PCA do INTIC, a ética empresarial deve ser encarada como um activo estratégico. Os princípios de boa governação corporativa, incluindo a prevenção e combate à corrupção e a conduta responsável das lideranças, influenciam directamente a credibilidade das organizações e a imagem do país junto de investidores nacionais e internacionais. A experiência demonstra que o capital tende a privilegiar mercados onde prevalecem práticas transparentes e previsíveis, oferecendo maior segurança jurídica e institucional.

> ***A inteligência artificial permite reduzir custos, acelerar procedimentos e aumentar a eficiência do sistema público.***

É Membro do Board of Trustees da UbuntuNet Alliance, a Rede Regional da África Austral e Oriental de Educação e Pesquisa (Regional Research and Education Network) onde é Presidente do Comité de Mobilização de Recursos desde 2022.

É Auditor Internacional de CSIRTs (Grupos de Resposta a Incidentes de Segurança Cibernética – Computer Security Incident Response Teams). Certificado pela Open CSIRT Foundation no uso do Padrão SIM3 (Security, Incident Management Maturity Model) desde 15 de Outubro de 2022 para auditar CSIRTs.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



CONECTIVIDADE, ENERGIA E ESCALA: OS BASTIDORES DA INFRA-ESTRUTURA DIGITAL

icolo.io
A DIGITAL REALTY COMPANY

José Inácio Almeida

General Manager, iColo.io Moçambique | Especialista em Telecomunicações

> ***A próxima fase já não será guiada pela conectividade, mas pela procura do mercado.***

Tem experiência no sector das telecomunicações, adquirida na FiberLink Networks, na PCCW Global e na Vodacom Moçambique. Integrou a iColo como General Manager para Moçambique na fase de pré-arranque, liderando a construção e abertura do MPM1, o primeiro data center neutro de portadores do país, inaugurado em Fevereiro de 2023.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

A iColo inaugurou o MPM1 em Fevereiro de 2023, com 80 racks e 350 m² de espaço útil, uma presença física adequada a um país com as dimensões de Moçambique. O que determinou essa escala inicial e o que está previsto para a próxima fase?
A primeira fase foi grandemente impulsionada pela chegada do Cabo 2Africa. O Cabo escolheu-nos como parceiro não só para a estação de aterragem, mas também para *colocation* em Maputo. Essa parceria determinou a escala inicial do MPM1.

A segunda fase tem a ver com a maturidade e o crescimento da transformação digital no país: a expansão da capacidade para acomodar novos clientes e o crescimento orgânico dos que já estão connosco. É uma fase mais orientada pelo mercado do que pela conectividade.

A iColo foi a primeira empresa a ancorar o cabo 2Africa em Maputo e, em Maio de 2025, o MozIX instalou um ponto de presença no MPM1. O que significa, em termos práticos ter um Internet Exchange dentro das vossas instalações?
A missão da iColo e da *colocation* não é apenas disponibilizar um espaço seguro, com climatização e energia constantes, é criar um ecossistema entre vários *players* que agregue valor. Um *Internet Exchange* é exactamente isso: rapidamente, toda a comunicação entre o vizinho "A" e o vizinho "B" passa a acontecer dentro do próprio data center, sem necessidade de sair para fora.

O Exchange não é gerido por nós, mas a sua presença no MPM1 é um *add-on* determinante. Basta usar uma porta, falar com o vizinho do lado, e ter acesso a todo o ecossistema com uma única ligação. É eficiência pura.

Para além dos data centers e da interconexão, o sector tecnológico em Moçambique cobre um espectro muito mais amplo. Com uma penetração de internet ainda baixa, qual é a sua leitura do mercado no seu conjunto? Onde estão as maiores lacunas e onde se encontram as oportunidades mais concretas?
A lacuna mais evidente é a descentralização. Tudo acontece em Maputo, e isto é um problema. O cabo 2Africa interliga dois pontos a nível nacional, Nacala e Maputo, o que é um sinal de que temos de começar a olhar para Moçambique como um hub, uma plataforma de transformação digital, e não apenas como um mercado polarizado no sul do país. Não podemos deixar Tete ou Pemba sem qualquer infraestrutura.

Estamos a crescer nesse sentido.
Há maturidade e acredito que ao longo do tempo esse movimento vai acontecer. A oportunidade está exactamente aí, começar a mitigar essas zonas e construir presença onde o mercado ainda não chegou.

Qual é a diferença entre o vosso modelo e os modelos de crescimento de outros data centers e como coexistem no mesmo mercado?
Um dos grandes desafios é a assimetria de condições entre o sector privado e o sector público. As entidades reguladoras pedem licenciamento e padronização das operações de *colocation* e *cloud*, o que é correcto, mas ao mesmo tempo existe uma polarização sistemática para o data center do governo em Maluana.

Isso limita o mercado para todos os operadores privados. Não estou a dizer que o data center do governo deve acabar, estou a dizer que as oportunidades devem ser iguais, para que a concorrência entre privados e o sector governamental nos permita a todos crescer. Essa abertura comercial seria um passo importante e, acima de tudo, saudável para o ecossistema.

Liderou a implementação da iColo em Moçambique desde a fase inicial, incluindo escolha do local, licenciamento, construção, arranque operacional e, agora, crescimento. Quais os desafios que enfrentou?
O grande desafio estrutural é exactamente esse. Da mesma forma que as entidades reguladoras pedem padronização nas operações de *cloud* e *colocation*, é também necessário abrir a parte comercial e permitir que as entidades públicas possam entrar nesses espaços em condições de igualdade. Enquanto isso não acontecer, o crescimento do sector fica limitado por uma concorrência que não é simétrica.

Gerir um activo crítico de infra-estrutura num mercado com instabilidade eléctrica, cadeias de fornecimento longas e escassez de talento especializado em TI exige uma forma específica de organizar a equipa. O que tem de ser diferente na equipa da iColo Moçambique relativamente a uma operação equivalente em outra geografia?
Há uma distinção que muita gente não faz: num data center, a componente crítica não é IT, é electromecânica.

BUBBLE CLOUD APOSTA EM INFRA-ESTRUTURA LOCAL PARA SISTEMAS CRÍTICOS



bubble

Cameron Smith

Business Development | Bubble Cloud

Durante muitos anos, a adopção de serviços cloud no continente esteve quase exclusivamente dependente de grandes *hyperscalers* internacionais, com sistemas críticos alojados fora dos mercados locais e forte dependência de pagamentos internacionais, suporte remoto e infra-estrutura estrangeira. Num momento em que soberania digital, cibersegurança e continuidade operacional se tornaram temas centrais para empresas e governos, a discussão sobre infra-estrutura tecnológica em África começa a ganhar uma nova dimensão.

Entretanto, à medida que crescem as preocupações ligadas à protecção de dados, custos cambiais, latência, resiliência operacional e enquadramento regulatório, começa a surgir espaço para operadores regionais capazes de oferecer soluções cloud mais próximas da realidade dos mercados africanos.

Foi precisamente neste contexto que nasceu a Bubble Cloud, resultado de uma parceria entre a Triana Business Solutions e a Strategix, com os primeiros clientes a entrarem em operação em Maio de 2024. Segundo Cameron Smith, a percepção de uma lacuna no mercado surgiu a partir da experiência da Strategix em apoiar empresas da África Austral na migração de sistemas alojados em *hyperscalers* internacionais para infra-estruturas regionais e locais.

Em muitos casos, essas migrações eram motivadas por factores como custos operacionais, necessidade de maior controlo sobre os sistemas e procura por suporte técnico mais próximo. Paralelamente, Moçambique começava igualmente a avançar na construção de um enquadramento legal mais moderno para áreas como computação em nuvem, processamento de dados e cibersegurança.

A Bubble Cloud surge precisamente como resposta a esta convergência entre necessidade operacional e maturidade regulatória, uma infra-estrutura cloud residente em Moçambique, com suporte técnico local e foco em continuidade operacional para organizações que procuram maior proximidade, controlo e flexibilidade na gestão dos seus sistemas críticos.

Apesar de ser um operador relativamente recente no mercado, a Bubble conseguiu conquistar clientes em sectores altamente exigentes como energia e banca, áreas onde disponibilidade, segurança e continuidade operacional são factores absolutamente críticos.

Segundo Cameron Smith, grande parte dessa confiança foi construída através de uma abordagem muito próxima do cliente durante todo o processo de migração. Mais do que fornecer capacidade computacional, a Bubble procura acompanhar as organizações desde a concepção da solução até à operação contínua dos sistemas.

Na prática, a diferença não está apenas na tecnologia, mas na relação operacional estabelecida com o cliente. Embora os *hyperscalers* internacionais disponham naturalmente de suporte técnico robusto, esse suporte tende a ser mais padronizado e distante da realidade concreta em que muitas organizações moçambicanas operam.

Num mercado como o moçambicano, onde muitas empresas ainda estão em diferentes fases de maturidade digital, proximidade técnica, capacidade de resposta local e acompanhamento mais personalizado continuam a ser factores altamente valorizados, sobretudo quando se trata de sistemas essenciais para operações diárias.

Outro elemento que começou igualmente a ganhar peso ao longo de 2025 foi a questão cambial. Muitas organizações passaram a questionar a sustentabilidade de manter sistemas críticos dependentes de pagamentos internacionais recorrentes em dólares, especialmente num contexto de pressão sobre acesso a divisas.

Mais do que uma discussão puramente tecnológica, Cameron Smith acredita que o grande desafio da digitalização da economia moçambicana continua ligado à forma como o digital é efectivamente utilizado para actividades produtivas.

Segundo a sua leitura, o acesso à internet móvel e smartphones expandiu-se significativamente nos últimos anos, inclusive fora dos segmentos tradicionalmente associados à classe média. Contudo, grande parte dessa utilização continua concentrada em redes sociais, entretenimento e consumo digital básico, enquanto a adopção de ferramentas digitais para produtividade, gestão operacional ou geração de rendimento ainda permanece limitada.

> ***O novo regulamento pode acelerar a confiança em operadores cloud nacionais.***

É responsável pela área de Business Development da Bubble Cloud, trabalhando no desenvolvimento de parcerias estratégicas e na expansão de serviços cloud para organizações com operações críticas em Moçambique. Tem acompanhado de perto a evolução das necessidades do mercado nas áreas de soberania digital, resiliência tecnológica e adopção de infra-estruturas cloud locais.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



A SOBERANIA DIGITAL SERÁ UM DOS TEMAS CENTRAIS DA PRÓXIMA DÉCADA EM ÁFRICA

vodacom business

José Correia Mendes

Managing Executive, Vodacom Business | Vodacom Moçambique

> ***Tecnologia aplicada à indústria precisa gerar impacto tangível e não apenas modernização estética.***

É um líder transformacional africano, com mais de 21 anos de carreira na Vodacom Moçambique, onde actualmente exerce funções como Managing Executive da Vodacom Business Moçambique.

Iniciou a sua jornada na Vodacom em 2004 como Sales Manager, sendo promovido em 2012 a Executive Head of Division. Antes disso, passou pela Xerox, onde adquiriu experiência em gestão comercial.

Ao longo da sua trajectória, liderou iniciativas que redefinem o futuro da tecnologia em Moçambique e na região. É o responsável pela construção e lançamento do maior data center do país, inaugurado em Março de 2025, e pela transição estratégica da Vodacom de Telco para Techco, posicionando a empresa como catalisadora da transformação digital em África.

Baseado em Maputo, conduz o crescimento empresarial no segmento corporativo, com foco no planeamento estratégico e execução de planos de expansão que fortalecem o ecossistema digital e empresarial moçambicano.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

A Vodacom está em Moçambique há mais de duas décadas. Hoje, a Vodacom Business é algo muito diferente de uma operadora de telecomunicações. O que é exactamente a Vodacom Business Moçambique quem serve, o que entrega, e onde se posiciona no mercado?
A Vodacom Business Moçambique é hoje muito mais do que uma operadora de telecomunicações. Somos um parceiro estratégico de transformação digital, comprometido em acelerar o crescimento e a modernização das empresas e instituições do país. Servimos organizações de todas as dimensões desde pequenas e médias empresas até instituições públicas e organismos internacionais com um portefólio integrado que combina conectividade, cloud, colocation, cibersegurança, soluções geridas e infraestruturas críticas.

O nosso posicionamento no mercado assenta na capacidade de entregar soluções fim-a-fim, com escala, resiliência e presença local. Mais do que fornecer tecnologia, ajudamos os nossos clientes a operar com eficiência, segurança e controlo sobre os seus dados, num contexto económico cada vez mais digital. A nossa missão é clara: ser o motor da transformação digital em Moçambique e contribuir para que o país e o continente africano assumam o seu papel de protagonistas na era digital.

O José entrou na Vodacom em 2004 como Sales Manager de soluções VSAT e de dados. Passaram vinte anos e o mercado mudou completamente. De que forma o papel da Vodacom no tecido empresarial de Moçambique mudou ao longo destes anos?
A evolução foi profunda e transformacional. Quando entrei na Vodacom, em 2004, o mercado procurava sobretudo conectividade e soluções básicas de voz e dados.

Hoje, as exigências são completamente diferentes: as empresas precisam de plataformas digitais que garantam continuidade de negócio, protecção da informação, produtividade e inovação. A Vodacom acompanhou essa mudança e deixou de ser apenas uma operadora de telecomunicações para se tornar um verdadeiro *enabler* de crescimento empresarial.

O nosso papel passou a ser estrutural: já não ligamos apenas pessoas e empresas, sustentamos operações, serviços e decisões críticas em sectores como banca, indústria, retalho, energia e administração pública. Em duas décadas, evoluímos de fornecedor de conectividade para parceiro estratégico da economia moçambicana, ajudando a construir a base digital que suporta o desenvolvimento do país.

Para além do data center e da cibersegurança, o sector tecnológico em Moçambique cobre um espectro muito mais amplo conectividade rural, dinheiro digital, cloud pública, digitalização do Estado. Que leitura faz do mercado no seu conjunto: o que já funciona em Moçambique, o que ainda falta estruturalmente, e o que está verdadeiramente a travar o progresso?
O mercado tecnológico em Moçambique está a amadurecer e já vemos sinais concretos de progresso. A conectividade móvel expandiu-se significativamente, os serviços financeiros digitais como o dinheiro digital tornaram-se parte essencial da vida económica, e há uma maior abertura para soluções de cloud e cibersegurança. A digitalização do Estado também começa a ganhar forma, com iniciativas como o Programa Internet para Todos lançado em 2025, que visa levar conectividade às zonas rurais, e a recente Estratégia Nacional de Transformação Digital, apresentada em 2026, que coloca a inclusão digital e a governação electrónica no centro da agenda nacional.

No entanto, o avanço continua desigual. Persistem constrangimentos estruturais ligados à qualidade e capilaridade da infraestrutura de telecomunicações, à disponibilidade de energia fiável, à maturidade regulatória e à escassez de competências especializadas. A própria capacidade de investimento de muitas empresas e instituições ainda limita a adopção plena de soluções digitais.

O que verdadeiramente trava o progresso não é a ausência de procura, mas sim a necessidade de acelerar as condições de base. Precisamos de infraestruturas resilientes, energia estável, talento qualificado e um quadro regulatório que inspire confiança. Só assim a digitalização poderá acontecer com escala e sustentabilidade, permitindo que Moçambique não apenas acompanhe, mas lidere em áreas críticas como serviços digitais públicos, inclusão financeira e inovação empresarial.

A minha leitura é clara: Moçambique já tem os pilares iniciais conectividade, dinheiro digital e abertura à cloud mas o futuro dependerá da capacidade de transformar esses avanços em plataformas estruturais que sustentem a economia digital.

AS FINTECHS QUEREM MAIS DO QUE INCLUSÃO FINANCEIRA



FINTECHMZ
ASSOCIAÇÃO DAS FINTECHS DE MOÇAMBIQUE

João Gaspar

Presidente da Associação das Fintechs

O crescimento do mobile money ao longo da última década abriu espaço para uma nova geração de soluções digitais, alterando hábitos de consumo, acelerando a digitalização dos pagamentos e criando condições para o surgimento de modelos financeiros mais acessíveis e adaptados às necessidades locais. Num momento em que os serviços financeiros digitais assumem um papel cada vez mais central nas economias emergentes, Moçambique começa igualmente a assistir à consolidação de um ecossistema fintech mais estruturado, interligado e orientado para a inclusão financeira.

Contudo, a evolução do sector fintech em Moçambique vai muito além das carteiras móveis que dominam o discurso público. O mercado encontra-se actualmente numa fase de transição, marcada pela emergência de soluções mais sofisticadas ligadas a pagamentos integrados, crédito digital, seguros, serviços financeiros para PMEs e plataformas de interoperabilidade. Trata-se de uma transformação que já não se limita à digitalização de operações existentes, mas começa progressivamente a questionar e redesenhar os próprios modelos de prestação de serviços financeiros.

Foi precisamente da necessidade de estruturar este ecossistema que surgiu, em 2018, a Associação das Fintechs de Moçambique. Numa altura em que as empresas tecnológicas do sector operavam de forma dispersa e sem mecanismos consistentes de coordenação, tornou-se evidente a necessidade de criar uma plataforma comum de articulação entre fintechs, reguladores, bancos e restantes actores do sistema financeiro. Mais do que representar interesses institucionais, a associação nasce com a missão de promover diálogo, alinhamento e cooperação num sector onde confiança, integração e clareza regulatória são factores determinantes para o crescimento.

A experiência acumulada por João Gaspar enquanto fundador da Paytek - primeira fintech licenciada em Moçambique e uma das primeiras empresas aprovadas no Sandbox regulamentar do Banco de Moçambique, acabou por reforçar essa percepção. O processo demonstrou que, no sector financeiro, a inovação tecnológica só se torna viável quando existe capacidade de traduzir soluções técnicas para linguagem regulatória e operacional. Em muitos casos, o desafio não está na qualidade tecnológica das soluções, mas na capacidade das empresas de estruturarem modelos compreensíveis, auditáveis e alinhados com as exigências do sistema financeiro.

Essa experiência ajudou igualmente a moldar o papel da Associação das Fintechs enquanto ponte entre inovação e regulação. Num mercado ainda em construção, a relação entre fintechs e reguladores exige um equilíbrio permanente entre flexibilidade, confiança e protecção do sistema financeiro. A associação tem vindo precisamente a assumir esse papel de mediação, apoiando empresas na compreensão do enquadramento regulatório e promovendo diálogo contínuo com as autoridades.

Apesar dos avanços registados nos últimos anos, João Gaspar considera que persistem desafios estruturais relevantes. A interoperabilidade entre plataformas continua limitada em vários contextos, o acesso às infraestruturas financeiras permanece oneroso para operadores mais pequenos e os custos de integração ainda funcionam como barreira ao crescimento de muitas soluções digitais. Ao mesmo tempo, existe um desafio mais profundo, a tendência de simplesmente digitalizar processos existentes sem transformar verdadeiramente os modelos de negócio e a experiência do utilizador.

A saída de Moçambique da lista cinzenta do FATF acabou igualmente por introduzir uma nova dimensão ao debate sobre compliance, supervisão e segurança financeira. Se, por um lado, a medida reduz fricções internacionais e melhora a percepção externa do sistema financeiro nacional, por outro reforça exigências internas em matérias ligadas a compliance, segurança, prevenção de fraude e cibersegurança. Neste contexto, a Associação das Fintechs tem procurado reforçar acções de sensibilização, capacitação e debate técnico, particularmente através de iniciativas como a Mozambique Fintech Week.

A própria dinâmica do sector obriga também a uma gestão delicada entre concorrência e cooperação. Segundo João Gaspar, o ecossistema fintech funciona numa lógica de "competição", em que empresas competem no mercado, mas dependem simultaneamente umas das outras, bem como das infra-estruturas nacionais para fazer crescer o sistema. Num mercado ainda em desenvolvimento, nenhuma empresa consegue escalar de forma isolada. O crescimento individual acaba inevitavelmente ligado à evolução colectiva do ecossistema.

> ***"O desafio do sector fintech em Moçambique já não é provar que a inovação existe. É provar que consegue escalar.***

Profissional sénior de TIC e fintech, com mais de 35 anos de experiência na liderança de iniciativas de transformação digital, modernização de sistemas de pagamentos e inclusão financeira em África.

É CEO e fundador da Paytek Africa, primeira agregadora de pagamentos e Provedora de Serviços de Pagamento (PSP) licenciada em Moçambique, onde lidera o desenvolvimento de infra-estruturas interoperáveis de pagamentos digitais, carteiras móveis, ecossistemas de comerciantes e serviços baseados em API, suportando operações nacionais e transfronteiriças.

Exerce igualmente as funções de Presidente da Associação Moçambicana de Fintechs e Chairman da Alliance of Digital Finance & Fintech Associations, representando ecossistemas fintech a nível global e promovendo o diálogo entre reguladores, bancos centrais e actores do sector privado para o fortalecimento de ambientes favoráveis à inovação financeira.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



TRANSFORMAR O PAÍS NO EPICENTRO REGIONAL DE INOVAÇÃO E SOBERANIA DIGITAL É A VISÃO ESTRATÉGICA DA ENPCT

José Nhampossa

Administrador Executivo para o Pelouro de Ciência, Tecnologia e Inovação da ENPCT

> ***Blockchain, IA e 5G deixaram de ser tendências, são instrumentos de competitividade.***

Doutorado em Sistemas de Informação pela Universidade de Oslo, Professor Associado da Universidade Eduardo Mondlane, onde desempenhou funções como Director do Registo Académico, professor de graduação e pós-graduação, investigador, chefe da Secção de Informática, Director do curso de licenciatura em informática e como fundador e Investigador Principal do programa UEM-MOASIS.

No âmbito do empoderamento de jovens e cidadãos em geral em sistemas e tecnologias de informação e comunicação, é Presidente da Assembleia Geral da MOASIS (Associação Moçambicana Para Sistemas Informativos Sustentáveis), uma Organização não Governamental local.

Na Empresa Nacional de Parques de Ciência e Tecnologia (ENPCT, E.P.), foi Director de Formação, Pesquisa e Inovação e actualmente é Administrador Executivo, do Pelouro de Ciência, Tecnologia e Inovação.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

Soberania digital é hoje um dos temas centrais para qualquer nação. Que medidas concretas podem ser tomadas para garantir a soberania e a resiliência digital em Moçambique, num cenário de crescente dependência tecnológica?
Em Moçambique, encaramos a questão dos dados com a devida seriedade, pois reconhecemos que assumem hoje um valor comparável ao do petróleo. Tal como o recurso mineral, os dados precisam de ser extraídos, refinados e geridos com responsabilidade. A grande diferença é que, ao contrário da dependência dos recursos naturais como gás, petróleo, ouro ou rubis, temos a oportunidade de acelerar o nosso desenvolvimento económico alicerçados no potencial transformador dos dados.

Contudo, para que esse valor permaneça no país, temos de adoptar medidas concretas. Entre os principais desafios, identificamos a falta de infra-estruturas adequadas e acessíveis, tanto para cidadãos como para pequenas e médias empresas e instituições públicas. Sem infra-estruturas sólidas, a recolha, análise e gestão de dados ficam comprometidas, reduzindo a nossa capacidade de prever cenários e apoiar decisões estratégicas.

Outro entrave prende-se com a ausência de interoperabilidade entre sistemas públicos e privados, o que gera fragmentação, dificulta a partilha de recursos e compromete a eficácia da governação digital.

Hoje, enfrentamos uma dispersão de plataformas e sistemas que não comunicam entre si, dificultando o acesso e a valorização dos dados. Este é um dos pontos críticos que precisamos de superar.

Para além da interoperabilidade, temos de reconhecer a fragilidade das chamadas infraestruturas críticas, que carecem de geo-referenciação para apoiar a tomada de decisões em áreas como educação, saúde, agricultura, turismo e até na prevenção de fenómenos climáticos extremos.

Uma das linhas de actuação da ENPCT é a promoção da inovação. Que iniciativas estão em curso para apoiar *startups* tecnológicas em Moçambique e que impacto espera que estas tenham no desenvolvimento económico nacional?
Na ENPCT, temos vindo a concentrar os nossos esforços no Parque de Maluana, onde instalamos um Centro de Inovação e Desenvolvimento Tecnológico. Este centro é como um espaço de convergência entre a pesquisa científica, o empreendedorismo e o desenvolvimento tecnológico, criando condições para a incubação de *startups* e empresas emergentes.

Actualmente, contamos com 15 incubadoras que actuam em áreas estratégicas como agro-pecuária, construção civil, saneamento, reaproveitamento de resíduos sólidos e transformação digital. Destaco, por exemplo, uma *startup* que recolhe materiais reciclados, incluindo redes de pesca descartadas no mar, e, através de tecnologia 3D, produz próteses e cadeiras de rodas. Outra iniciativa relevante é a produção de computadores alimentados a energia solar, com autonomia de até oito horas, concebidos para apoiar o ensino à distância e a inclusão digital em zonas rurais e remotas.

Temos igualmente *startups* que desenvolvem sistemas de gestão universitária adaptados à realidade das instituições nacionais, proporcionando ferramentas acessíveis e eficazes para a administração académica e de recursos humanos.

Noutra vertente, registamos iniciativas que apostam na transformação de produtos locais, como a manteiga de amendoim produzida a partir de máquinas fabricadas em Moçambique, gerando valor acrescentado e promovendo o espírito de inovação local.

Para além da incubação de *startups*, estamos a apostar na transformação digital através de soluções como o Sistema de Gestão e Tramitação de Documentos, uma plataforma electrónica de gestão documental que optimiza processos, aumenta a produtividade e contribui para a modernização das organizações.

Associado a estas iniciativas, oferecemos programas de formação e capacitação em tecnologias de informação, com certificação internacional, com o objectivo de preparar jovens e profissionais para inovar de forma competitiva.

Considerando o rápido avanço das tecnologias emergentes, como Inteligência Artificial e Blockchain, de que forma o país pode posicionar-se para não ficar para trás e, ao mesmo tempo, garantir que a inovação beneficie um crescimento inclusivo?
Quando falamos do rápido avanço das tecnologias emergentes, como a Inteligência Artificial, Blockchain ou 5G, estamos perante um cenário de grandes oportunidades, mas também de desafios estruturais.

A TECNOLOGIA SÓ GERA VALOR QUANDO RESPONDE A UM PROBLEMA REAL



dintell

Izidine Jaime

CEO da Dintell

O verdadeiro diferencial passou a estar na capacidade de integrar processos, estruturar dados e transformar informação dispersa em inteligência accionável para apoio à decisão. Em mercados emergentes como o moçambicano, onde coexistem limitações infra-estruturais e crescente pressão competitiva, a tecnologia começa progressivamente a assumir um papel central na eficiência, escalabilidade e sustentabilidade das organizações. Num contexto em que a transformação digital deixou de ser apenas uma tendência para se tornar uma exigência operacional, as empresas enfrentam hoje um desafio mais profundo do que simplesmente adoptar novas ferramentas tecnológicas.

Foi nesse enquadramento que a Dintell construiu o seu posicionamento no mercado, apoiando organizações em processos de digitalização, integração de sistemas, *business intelligence*, automação e desenvolvimento de soluções orientadas para eficiência operacional. Contudo, ao contrário de muitas empresas tecnológicas cuja abordagem começa na ferramenta, a Dintell parte de uma lógica inversa: primeiro compreender profundamente o problema do negócio e só depois definir a tecnologia mais adequada para o resolver.

A filosofia interna da empresa resume-se numa ideia simples, mas pouco convencional no sector: "80% problema, 20% tecnologia." Na prática, isso significa que a maior parte do trabalho é dedicada à análise dos processos, identificação de ineficiências, entendimento das operações e definição clara dos resultados que a organização pretende alcançar. Só depois desse diagnóstico é que a componente tecnológica entra em cena.

Segundo Izidine Jaime, a tecnologia só gera valor quando responde a um problema real e claramente identificado. Um sistema sofisticado, implementado sem compreensão adequada do contexto operacional, tende não apenas a falhar, mas muitas vezes a agravar ineficiências já existentes. O exemplo mais evidente surge actualmente na discussão sobre inteligência artificial: implementar soluções avançadas de IA em organizações que ainda operam com processos manuais e dados desestruturados acaba por produzir pouco impacto prático.

Por essa razão, a Dintell adopta uma abordagem fortemente orientada para business process management, começando sempre pelo mapeamento dos processos de negócio antes de qualquer desenvolvimento tecnológico. O foco não está na complexidade técnica do algoritmo ou da plataforma utilizada, mas na capacidade da solução gerar ganhos concretos de produtividade, controlo, velocidade operacional e retorno para o cliente.

A experiência acumulada pela empresa assente em mais de mil relatórios de *business intelligence* e no acompanhamento de dezenas de organizações, permitiu igualmente identificar padrões relevantes sobre o estágio de maturidade digital das empresas moçambicanas. Segundo Izidine Jaime, o mercado apresenta ainda níveis muito heterogéneos de evolução tecnológica, com sectores mais avançados coexistindo com organizações que continuam dependentes de processos manuais e gestão baseada em folhas de cálculo.

O sector bancário surge como um dos exemplos mais claros de maturidade digital, impulsionado sobretudo por exigências regulatórias, gestão de risco e compliance. Neste segmento, os dados já são utilizados de forma estruturada para monitoria de transacções, controlo de risco de crédito, prevenção de branqueamento de capitais e avaliação de indicadores financeiros críticos. A utilização sistemática de informação para suporte à decisão tornou-se parte integrante da operação.

Por outro lado, em muitas pequenas e médias empresas, os desafios ainda começam na própria recolha, organização e armazenamento de dados. Sem essa base estruturada, torna-se difícil evoluir para modelos analíticos mais sofisticados ou para sistemas inteligentes de apoio à gestão. Ainda assim, Izidine Jaime observa sinais de evolução, particularmente através da crescente adopção de sistemas ERP e plataformas integradas de gestão em sectores como logística, transportes e operações portuárias.

A integração de dados e processos passa, assim, a definir uma nova agenda tecnológica empresarial em Moçambique. As organizações mais maduras deixam progressivamente de utilizar tecnologia apenas como ferramenta operacional e começam a encará-la como instrumento estratégico de tomada de decisão, monitoria e optimização contínua.

> ***"Digitalizar processos sem transformar modelos de gestão limita o impacto da tecnologia.***

*Empreendedor e consultor com sólida experiência em Informática, **Inteligência de Negócio** e Finanças. Sócio-fundador e Director Executivo da Dintell, traz consigo uma visão estratégica orientada à transformação digital e à optimização de processos empresariais.*

Com mais de 10 anos de experiência, já contribuiu para o crescimento de diversas organizações, desenvolvendo soluções inovadoras e impactando positivamente o desempenho de empresas a nível nacional e internacional.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



CONSTRUÍMOS O MELHOR CENTRO DE DADOS EM CADA MERCADO QUE ENTRAMOS

RAXIO

Emídio Amadebai

Administrador Executivo para o Pelouro de Ciência, Tecnologia e Inovação da ENPCT

> ***Em doze meses conseguimos entregar um data center de classe mundial.***

É um executivo moçambicano baseado em Maputo, actualmente a desempenhar funções como Director-Geral (General Manager) da Raxio Data Centres em Moçambique.

Antes de assumir a liderança da Raxio Data Centres, Emídio Amadebai desempenhou funções em organizações de referência, incluindo a ENGIE Energy Access (África), onde esteve envolvido em soluções de acesso à energia, e a Société Générale, uma das principais instituições financeiras internacionais.

Ao nível académico e executivo, possui uma certificação em Leading with Finance, obtida através da Harvard Business School Online, reforçando a sua capacidade de liderança com uma sólida compreensão financeira aplicada à gestão e à tomada de decisão estratégica.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

A Raxio chegou a Moçambique com uma proposta diferente daquelas a que o mercado estava habituado. Como é que a empresa se posiciona aqui como operador de data centers ou como actor estratégico no desenvolvimento da economia digital?
Começamos a conceber a nossa entrada em Moçambique em 2020/2021, e a ideia nasceu da observação de uma tendência clara nos mercados africanos, a transformação digital, a regulamentação crescente e a competitividade que essa regulamentação exige. Não olhamos para os mercados habituais África do Sul, Quénia, os chamados *usual suspects*, porque esses já têm muitos investidores e muita infra-estrutura construída. Olhamos para Moçambique, Uganda, Tanzânia, Angola, a pensar nos próximos 15 a 25 anos.

A pergunta que fizemos foi simples, o que vai este mercado precisar? A resposta foi igualmente clara vai precisar de infra-estrutura robusta, construída com padrões internacionais, que permita a Moçambique entrar no mapa não como mais um país com um centro de dados que funciona apenas para si, mas como um centro de dados com vocação regional.

E o conceito de *Carrier Neutral*, e Cloud Neutral que desenvolveram: - o que significa concretamente para um cliente moçambicano?
Significa liberdade de escolha. Construímos na Raxio um ecossistema digital de comunicações e plataformas de cloud completamente agnóstico em relação às preferências de conectividade ou de cloud dos nossos clientes. Isso permite a um investidor ou a uma entidade moçambicana chegar à Raxio e ter um buffet de opções, mais poder de negociação, mais capacidade de escolher o provedor que melhor se adeque às suas necessidades.

E há ainda o factor aceleração. Para aqueles clientes que ainda não têm capacidade para adquirir nova infra-estrutura e fazer a transição para o digital, ou para cumprir com os novos regulamentos de residência de dados, temos parceiros de *cloud* e de infra-estrutura as a *service* onde podem comprar pacotes customizados às suas necessidades.

Estamos a ver entidades que nem sequer se imaginavam a implementar as suas plataformas hoje, e que já conseguem conectividade e infra-estrutura no mesmo sítio, com redundância garantida pelo padrão tier 3 o padrão internacionalmente reconhecido que significa que quando colocas a tua infra-estrutura na Raxio, podes descansar. A ideia de que o sistema vai abaixo passa a ser um boato.

Quem são os vossos parceiros actuais em Moçambique?
Temos praticamente todos os maiores provedores de comunicação: os operadores como a Vodacom, a Movitel, a Tmcel. Temos carriers como a WIOCC e a Wonderport. Temos a NTT, que muitos conhecem pelo nome anterior de Dimension Data ou Internet Solutions, a Webmasters, a TV Cabo, a Teledata. Neste momento temos entre 10 e 11 parceiros de conectividade dentro da Raxio.

Em termos de cloud, estamos a trabalhar com a EnchaCloud, um provedor sul-africano que está agora a implementar-se em Moçambique, e com a Agile, que é tanto provedora de cloud como de conectividade, também da África do Sul. Temos ainda a BubbleCloud, em parceria com a Triana, que já tem uma instância operacional na Raxio e já serve alguns clientes a partir dali.

Estamos em conversações com mais dois *players* de cloud um nacional e um internacional que ainda não foram formalizados, mas acredito que até ao final do ano teremos pelo menos quatro clouds residentes dentro da Raxio.

O sector financeiro é claramente um dos vossos clientes prioritários. Consegue dar-nos uma ideia da dimensão dessa presença?
No Uganda, por exemplo, temos mais de 70% do sector financeiro no nosso data center. É quase inevitável, é um *no-brainer*, como se costuma dizer. Em Moçambique, já temos um dos três maiores bancos a fazer *colocation* connosco há mais de um ano, mais alguns bancos de menor dimensão.



Delfina Franco

Chapter Director | Women in Tech Mozambique

“Tecnologia, por si só, não cria inclusão. É preciso construir acesso, confiança e competências.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

INCLUSÃO DIGITAL PASSA DE AGENDA SOCIAL PARA PRIORIDADE ECONÓMICA

Em África, e particularmente em mercados emergentes como Moçambique, a capacidade de integrar mais mulheres na economia digital tornou-se um factor directamente ligado à inovação, competitividade e sustentabilidade do crescimento. Num contexto em que a transformação digital redefine economias, modelos de negócio e o próprio futuro do trabalho, a discussão sobre inclusão tecnológica deixou de ser apenas uma questão social para assumir uma dimensão estratégica de desenvolvimento económico.

Apesar do enorme potencial demográfico do país, marcado por uma população jovem e cada vez mais exposta ao universo digital, persistem desafios estruturais ligados ao acesso à educação tecnológica, literacia digital, conectividade e representação feminina em áreas técnicas e posições de liderança. É neste enquadramento que surge a Women in Tech Mozambique, capítulo local de uma rede global presente em dezenas de países e dedicada à promoção da inclusão feminina no sector tecnológico.

Segundo Delfina Franco, a abertura do *chapter* em Moçambique respondeu à necessidade de criar uma plataforma estruturada capaz de acelerar a participação das mulheres no ecossistema tecnológico nacional. Contudo, o contexto moçambicano exigiu uma abordagem própria e profundamente adaptada à realidade local.

Ao contrário de mercados mais maduros da região, onde o debate já se concentra em *venture capital*, inovação avançada ou escalabilidade internacional, em Moçambique continua a ser necessário trabalhar questões mais fundamentais, literacia digital, acesso à formação, exposição a oportunidades e construção de referências femininas visíveis no sector tecnológico.

Alinhado à missão global da Women in Tech, que pretende impactar milhões de mulheres até 2030 através de educação, inclusão digital e *advocacy*, o capítulo moçambicano desenvolve uma actuação fortemente orientada para comunidade, *mentorship*, capacitação e criação de ecossistemas de apoio para raparigas e mulheres em diferentes fases das suas trajectórias profissionais.

A realidade do mercado tecnológico nacional evidencia ainda uma sub-representação significativa das mulheres, particularmente em áreas técnicas especializadas, cargos executivos e espaços de tomada de decisão.



Hélio Jacinto Macarrala

Partner da 2Business, SA

“Moçambique precisa decidir se quer apenas consumir tecnologia ou também produzi-la.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

ENTRE A TECNOLOGIA E AS PESSOAS: A VISÃO DE LONGO PRAZO DA 2BUSINESS

Fundada numa época em que conceitos como ERP, transformação digital ou inteligência artificial ainda estavam longe do vocabulário empresarial corrente, a 2Business construiu o seu percurso acompanhando e antecipando a evolução tecnológica do mercado moçambicano.

Num sector onde a velocidade da inovação tende a dominar as conversas, poucas empresas conseguem atravessar mais de duas décadas mantendo relevância, crescimento e capacidade de adaptação. Em Moçambique, a 2Business pertence a esse grupo restrito.

Uma das razões dessa longevidade reside numa convicção simples, tecnologia é importante, mas compreender pessoas, organizações e contextos continua a ser o verdadeiro diferencial competitivo.

Os primeiros anos da 2Business coincidiram com uma fase em que o conceito de ERP era praticamente desconhecido no mercado moçambicano.

Na altura, as organizações falavam sobretudo de programas de contabilidade ou sistemas de facturação. A principal missão da empresa passava por explicar que um ERP não era apenas uma ferramenta para emitir facturas, mas sim uma plataforma capaz de integrar diferentes áreas do negócio numa única estrutura de gestão.

Finanças, recursos humanos, compras, inventário, vendas e operações podiam passar a funcionar de forma coordenada, produzindo uma visão mais completa da organização.

Segundo Hélio Macarrala, um dos maiores desafios era convencer as empresas de que a informática não deveria ser encarada apenas como um custo administrativo.

Duas décadas depois, essa percepção evoluiu significativamente. Hoje, existe uma consciência mais ampla sobre o papel da tecnologia na eficiência operacional, no controlo dos processos, na redução de riscos e na tomada de decisão.

A própria discussão sobre dados mudou de natureza. Se anteriormente era necessário explicar a importância da centralização da informação, actualmente muitas empresas já sentem directamente as consequências da falta de integração: informação duplicada, processos lentos, fragilidades de controlo interno e menor capacidade de gestão.



DA MINERAÇÃO AO OIL & GAS: A CORRIDA PELA EFICIÊNCIA OPERACIONAL



Shelzia Mucavele

CEO da Rovuma Tech

Tecnologia aplicada à indústria precisa de gerar impacto tangível e não apenas modernização estética.

É uma profissional moçambicana ligada aos sectores de tecnologia, inovação e desenvolvimento empresarial, com actuação destacada na promoção de soluções tecnológicas e transformação digital aplicadas ao contexto empresarial moçambicano. Chief Executive Officer da Rovuma Tech Lda, empresa orientada para soluções tecnológicas e industriais, onde participa em iniciativas de modernização operacional, inovação tecnológica e desenvolvimento de parcerias estratégicas no mercado nacional e regional.

No domínio académico, possui formação executiva pela Regenesys, instituição internacional reconhecida nas áreas de gestão, liderança e negócios, reforçando competências em estratégia empresarial e inovação organizacional. A sua trajectória profissional demonstra igualmente envolvimento em iniciativas ligadas à investigação, tecnologia e desenvolvimento sustentável, alinhadas às dinâmicas de transformação digital e capacitação técnica em Moçambique.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

A Rovuma Tech surge num momento em que a transformação digital deixou de ser apenas uma tendência para se tornar uma necessidade operacional para empresas e instituições. Que problema concreto a empresa procura resolver no mercado moçambicano?
A Rovuma Tech procura responder a um desafio que ainda existe em muitos sectores em Moçambique que são operações pouco eficientes, processos excessivamente manuais e dificuldade de acesso a soluções técnicas especializadas.

Hoje, os clientes já não procuram apenas fornecedores. Procuram parceiros capazes de entender a operação e apresentar soluções que tragam mais eficiência, confiabilidade e continuidade operacional.

Trabalhamos muito na ligação entre procurement estratégico, soluções industriais e tecnologia aplicada à operação.

Um exemplo concreto disso é a implementação de sistemas de lubrificação automática no sector ferroviário, onde actividades anteriormente manuais passaram a ser automatizadas, permitindo maior eficiência, redução de falhas e melhor gestão da manutenção.

Acreditamos que tecnologia não é apenas software. Muitas vezes, tecnologia significa automatizar processos, melhorar a performance operacional e criar soluções mais sustentáveis para os clientes.

O sector tecnológico tornou-se cada vez mais competitivo, com a entrada de novos actores locais e internacionais. Como é que a Rovuma Tech se diferencia num mercado onde muitas empresas oferecem serviços semelhantes?
A nossa principal diferença está na forma como entendemos o negócio dos nossos clientes.

A Rovuma Tech não actua apenas como fornecedora de equipamentos ou materiais. Procuramos perceber os desafios operacionais de cada cliente e apresentar soluções ajustadas à realidade de cada projecto.

Temos uma forte actuação em sectores exigentes como oil & gas, mining e railway, onde qualidade, confiabilidade e capacidade de resposta são fundamentais.

Outro ponto importante é a nossa ligação com fabricantes e marcas internacionais, o que nos permite trazer para o mercado moçambicano soluções industriais modernas e alinhadas aos padrões globais.

Além disso, combinamos procurement, suporte técnico, logística e conhecimento operacional, o que nos permite agregar valor muito além do fornecimento tradicional.

Muitas empresas ainda operam com processos manuais e pouca utilização estratégica de dados. Até que ponto o mercado moçambicano já compreendeu que tecnologia deixou de ser custo e passou a ser factor de competitividade?
O mercado moçambicano está claramente a evoluir nesse sentido. Hoje existe uma percepção muito maior de que investir em tecnologia já não é apenas uma questão de modernização, mas sim de competitividade e sustentabilidade operacional.

Nos sectores industriais, por exemplo, as empresas começam a perceber que automatizar processos, melhorar sistemas de monitoramento e utilizar soluções mais inteligentes reduz custos operacionais, minimiza falhas e melhora a produtividade.

Ainda existe espaço para crescer, principalmente em termos de digitalização e integração tecnológica, mas vemos uma mudança muito positiva na mentalidade do mercado.

Os clientes estão mais atentos à eficiência, previsibilidade e continuidade operacional, e isso naturalmente aumenta a procura por soluções tecnológicas aplicadas à indústria.

Que segmentos de mercado representam hoje maior potencial de crescimento para a Rovuma Tech: sector público, banca, telecomunicações, PMEs ou grandes empresas?
Acreditamos que os maiores potenciais de crescimento continuam concentrados nos sectores industriais e infraestruturais, especialmente oil & gas, mineração, ferrovia e energia.

São áreas onde existe uma necessidade crescente de modernização operacional, manutenção especializada, automação e soluções técnicas mais eficientes.

Moçambique está numa fase importante de desenvolvimento industrial, e isso cria oportunidades para empresas capazes de entregar soluções com qualidade, capacidade técnica e visão de longo prazo.

AS PMEs ENTRAM FINALMENTE NA ERA DA *CLOUD*



2iBi | software
The Best Software for Your Business

Luis Leal Leonor

Fundador e CEO | 2iBi Software | ReqwestApp | O2 Cash

A digitalização deixou de ser apenas uma vantagem competitiva para assumir um papel central na sustentabilidade e escalabilidade das organizações, pressionando empresas de diferentes dimensões a reverem processos, modernizarem infra-estruturas e adoptarem modelos de gestão mais integrados. Num mercado em acelerada transformação digital, onde as empresas procuram simultaneamente eficiência operacional, segurança tecnológica e maior capacidade de adaptação, o sector de software empresarial em Moçambique atravessa uma fase de maturação silenciosa, mas estruturalmente relevante.

Quando a 2iBi iniciou actividade, em 2012, o contexto era substancialmente diferente. Grande parte das empresas moçambicanas operava ainda com forte dependência de servidores locais, estruturas tecnológicas limitadas e baixa maturidade digital. O software de gestão empresarial permanecia concentrado em poucos actores e estava longe de fazer parte da estratégia da maioria das PMEs. Foi precisamente neste espaço de baixa oferta e elevado potencial que surgiu a aposta da 2iBi.

A trajectória da empresa cruza experiência técnica, leitura de mercado e posicionamento geográfico. Com um percurso ligado ao ecossistema Primavera desde finais da década de 1990, Luís Leal Leonor identificou rapidamente uma lacuna importante fora dos principais centros económicos, particularmente na Beira, onde muitas organizações utilizavam soluções de gestão sem suporte técnico local estruturado. Essa percepção acabou por moldar o posicionamento inicial da empresa, que começou por actuar como consultora especializada em implementação, parametrização e assistência de software de gestão, numa altura em que o mercado ainda dava os primeiros passos no processo de digitalização empresarial.

O crescimento da 2iBi acompanhou, de certa forma, a própria evolução das necessidades do mercado. À medida que as empresas começavam a exigir soluções mais adaptadas às suas operações, surgiram oportunidades para o desenvolvimento de produtos próprios. O ReqwestApp nasceu precisamente dessa lógica: transformar uma necessidade específica de controlo e aprovação de compras numa plataforma escalável e aplicável a diferentes organizações. O mesmo aconteceu com o Routiner, desenvolvido a partir das exigências operacionais do sector logístico e portuário, e posteriormente com o O2 Cash, uma solução focada em previsão e gestão de tesouraria para micro e pequenas empresas.

Mais do que produtos isolados, essas plataformas representam uma evolução natural da própria 2iBi, que passou de integradora tecnológica para uma empresa com capacidade de desenvolvimento de soluções próprias adaptadas ao contexto empresarial africano.

Actualmente, tanto o ReqwestApp como o O2 Cash começam a ganhar espaço fora de Moçambique, particularmente em Angola e Portugal, num movimento que reflecte não apenas ambição de expansão, mas também a crescente maturidade do software desenvolvido localmente.

Ao analisar o panorama tecnológico nacional, Luís Leal Leonor considera que o mercado continua a apresentar enormes oportunidades, mas também fragilidades estruturais significativas. Entre os maiores desafios destaca-se a cibersegurança, sobretudo ao nível das PMEs, onde ainda existe baixa consciencialização sobre riscos digitais, práticas de segurança e gestão de infraestruturas. Em muitos casos, prevalece ainda a percepção de que servidores locais oferecem maior segurança do que soluções cloud, mesmo quando as empresas não possuem condições mínimas de redundância, backup ou protecção física de dados.

Ao mesmo tempo, persistem níveis reduzidos de digitalização em milhares de pequenas empresas que continuam a operar com processos manuais, facturação em papel ou gestão baseada exclusivamente em Excel. Para Luís Leal Leonor, este cenário representa simultaneamente uma limitação e uma enorme oportunidade de crescimento para o sector tecnológico nacional. Contudo, sublinha que a transformação digital não começa no software, mas na organização dos processos internos e na mudança de mentalidade da gestão.

A aposta antecipada da 2iBi em soluções cloud durante a pandemia da Covid-19 acabou por acelerar esse processo de mudança. Num momento em que muitas empresas descobriram as limitações dos seus modelos tecnológicos tradicionais, a migração para infraestruturas cloud tornou-se não apenas uma questão de conveniência, mas de continuidade operacional. A parceria com a V2 Cloud permitiu à empresa disponibilizar ambientes mais seguros, flexíveis e preparados para trabalho remoto, alterando profundamente a relação dos clientes com a tecnologia.

> ***Muitas empresas ainda acreditam que os dados estão mais seguros dentro do escritório.***

Fundador da ReqwestApp, plataforma de gestão de compras e recursos humanos, e da O2 Cash, ferramenta de previsão de tesouraria disponível em cinco línguas.

Com experiência anterior na 2wPMit Tecnologias de Informação, construiu ao longo de uma década um grupo de empresas de software com presença em Moçambique, Angola e Portugal. A 2iBi foi reconhecida entre as Top 100 Empresas de Moçambique.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



O FUTURO DAS TELECOMUNICAÇÕES SERÁ DECIDIDO PELA CAPACIDADE DE ADAPTAÇÃO

tvcabo

Humberto Barros

Director Geral | TVCABO Moçambique

> ***Orgulhamo-nos do nosso legado pioneiro, mas é a capacidade de continuar a evoluir que garante a nossa relevância.***

É Director-Geral da TVCABO Moçambique desde 2021.

Iniciou a sua carreira no Grupo Visabeira e integrou a TVCABO Moçambique numa primeira fase entre 2006 e 2013, onde exerceu funções de Director Técnico, consolidando a sua experiência no desenvolvimento de infra-estruturas de telecomunicações.

Posteriormente, integrou a Comserv Moçambique, onde continuou a aprofundar a sua experiência no sector das telecomunicações e infra-estruturas tecnológicas. Regressou à TVCABO Moçambique em 2020 para assumir as funções de Director Técnico e Operacional, cargo que desempenhou antes de ser nomeado Director-Geral da empresa, em 2021.

Actualmente, lidera uma equipa de cerca de 220 colaboradores, acompanhando a estratégia de crescimento, inovação e transformação da TVCABO Moçambique

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

A TVCABO nasceu em 1996 como pioneira da distribuição por cabo em África mas o mercado mudou muito. O que ainda se mantém da empresa original e o que foi completamente reinventado?
A TVCABO nasceu em 1996 com uma visão pioneira: proporcionar aos moçambicanos acesso a conteúdos de qualidade através da televisão por cabo. Trinta anos depois, o mercado, a tecnologia e os hábitos de consumo transformaram-se profundamente. No entanto, alguns dos nossos pilares mantêm-se inalterados: a ambição de inovar, a proximidade com os clientes e o compromisso de prestar serviços de excelência.

O que mudou foi praticamente tudo o resto. De uma empresa dedicada exclusivamente à distribuição de televisão, evoluímos para um operador integrado de telecomunicações, oferecendo serviços de televisão, internet de alta velocidade, voz e soluções digitais ajustadas às necessidades das famílias e empresas moçambicanas.

Ao longo deste percurso, investimos de forma contínua em infra-estruturas, modernizámos as nossas redes e adoptámos novas tecnologias para responder às exigências de um consumidor cada vez mais conectado e exigente.

A nossa história é, acima de tudo, uma história de transformação e adaptação. Orgulhamo-nos do nosso legado pioneiro, mas é a capacidade de continuar a evoluir que nos permite manter a relevância no presente e preparar o futuro.

Hoje, a TVCABO é uma empresa muito diferente da que nasceu em 1996, mas permanece fiel ao mesmo propósito: aproximar pessoas, ligar Moçambique ao mundo e criar valor para o país.

A TVCABO é o único operador Triple Play, NET, TV e VOZ em Moçambique, numa rede totalmente em fibra óptica. Esse estatuto de exclusividade é uma vantagem competitiva em que medida?
Ser o único operador Triple Play em Moçambique, com uma rede totalmente assente em fibra óptica, representa, naturalmente, uma importante vantagem competitiva. No entanto, mais do que um factor de diferenciação, esta posição traduz-se numa responsabilidade acrescida perante os nossos clientes.

A nossa principal vantagem reside na capacidade de oferecer uma experiência verdadeiramente integrada, em que televisão, internet e voz funcionam de forma articulada sobre uma infra-estrutura moderna, estável e preparada para responder às crescentes exigências do mundo digital. Esta integração permite-nos disponibilizar serviços mais consistentes, eficientes e ajustados às necessidades dos nossos clientes.

A aposta numa rede integralmente assente em fibra óptica permite-nos garantir maior velocidade, fiabilidade e qualidade de serviço atributos cada vez mais valorizados tanto pelas famílias como pelas empresas, num contexto em que a conectividade se tornou essencial no dia-a-dia.

Ao mesmo tempo, esta abordagem integrada traduz-se numa maior conveniência para os clientes, que beneficiam de um único fornecedor, um único ponto de contacto e soluções completas de conectividade e entretenimento, desenhadas para responder às suas necessidades de forma simples e eficaz.

Contudo, num sector tão dinâmico e competitivo como o das telecomunicações, acreditamos que a verdadeira vantagem competitiva não reside apenas na tecnologia ou na exclusividade da oferta. Reside, sobretudo, na capacidade de inovar continuamente, investir na melhoria da experiência do cliente e antecipar as necessidades do mercado.

É essa visão que tem orientado a TVCABO ao longo da sua trajectória e que continuará a sustentar o nosso crescimento e evolução nos próximos anos.

Que leitura faz do mercado no seu conjunto hoje: onde estão as maiores lacunas e onde estão as maiores oportunidades?
O sector das Tecnologias de Informação e Comunicação (TIC) em Moçambique encontra-se numa fase particularmente relevante da sua evolução. Nos últimos anos, temos assistido a um crescimento significativo da conectividade e da digitalização, tanto no segmento empresarial como no residencial. Ainda assim, o país continua a enfrentar desafios importantes e existe um amplo caminho por percorrer.

Entre as principais lacunas, destacaria a necessidade de acelerar a transformação digital de muitas organizações, reforçar as competências digitais e expandir a infra-estrutura tecnológica para zonas ainda menos servidas. Paralelamente, a cibersegurança assume um papel cada vez mais crítico.

DUAS DÉCADAS A DIGITALIZAR A GESTÃO EMPRESARIAL



cegid

João Soares

Territory Manager — Cegid Primavera | Angola e Moçambique

A pressão regulatória, a crescente exigência fiscal, a necessidade de maior controlo financeiro e a profissionalização gradual das empresas estão a acelerar a adopção de sistemas integrados de gestão, mesmo em mercados historicamente marcados pela informalidade e por baixos níveis de digitalização. Num momento em que a transformação digital deixou definitivamente de ser uma opção para se tornar um imperativo operacional, o mercado de software de gestão empresarial em África atravessa uma fase de profunda redefinição.

Em Moçambique, esta evolução tornou-se particularmente visível nos últimos anos, impulsionada pela modernização dos processos fiscais, pelo crescimento de sectores mais estruturados e pela crescente sofisticação das exigências de reporte e compliance. É neste contexto que a Cegid, através da operação da Cegid Primavera, reforça a sua presença histórica no país, acumulando mais de duas décadas de actividade no mercado moçambicano.

Segundo João Soares, a presença prolongada da empresa no país permitiu construir algo difícil de replicar rapidamente: conhecimento profundo do tecido empresarial local, relações consolidadas com parceiros e clientes e capacidade efectiva de adaptação às especificidades regulatórias e operacionais do mercado moçambicano.

Hoje, a actuação da Cegid em Moçambique cobre um espectro bastante amplo de clientes, desde pequenas e médias empresas ligadas ao comércio, distribuição e serviços até grandes organizações públicas e privadas.

As soluções implementadas vão muito além da facturação electrónica, abrangendo áreas como contabilidade, recursos humanos, gestão de retalho, controlo de inventário e integração crescente de operações em ambientes cloud.

Na visão de João Soares, o principal diferencial da empresa está precisamente na combinação entre escala internacional e operação local. Enquanto grupo global com milhares de colaboradores e presença em mais de uma centena de países, a Cegid opera em Moçambique através de parceiros certificados profundamente familiarizados com a realidade nacional. Isso permite trazer inovação desenvolvida à escala europeia sem perder proximidade operacional com o mercado local.

As transformações recentes da empresa a nível internacional também começam a produzir impacto no contexto moçambicano. A integração do Grupo Primavera pela Cegid em 2022 e, posteriormente, da PHC Software em 2025 representaram movimentos relevantes de consolidação no mercado ibérico de software empresarial.

Segundo João Soares, estas integrações foram percebidas internamente mais como continuidade estratégica e aceleração de capacidades do que propriamente como ruptura operacional. Para os clientes moçambicanos, os impactos mais visíveis traduziram-se em maior capacidade de investimento em investigação e desenvolvimento, fortalecimento da estratégia cloud, ampliação do ecossistema tecnológico e um roadmap de produto mais robusto.

Ao mesmo tempo, a integração da PHC acrescentou uma nova dimensão ao portfólio da Cegid, permitindo operar com dois ERPs sólidos e complementares, direccionados para perfis de cliente distintos. Ainda assim, João Soares reconhece que qualquer processo de integração desta dimensão gera inevitavelmente algum nível de incerteza transitória entre clientes e parceiros, exigindo comunicação consistente e reforço permanente da confiança construída ao longo dos anos.

O mercado moçambicano de software de gestão empresarial, contudo, o mercado moçambicano, permanece marcado por fortes assimetrias. Na leitura de João Soares, o país atravessa actualmente uma fase de transição acelerada, mas desigual.

Existem organizações já bastante avançadas em termos de digitalização, com processos integrados, equipas preparadas e cultura de gestão orientada por dados. Em contrapartida, subsiste um vasto universo de microempresas e operadores informais para os quais a transformação digital continua distante.

Entre os principais catalisadores desta mudança destaca-se a pressão regulatória, particularmente em matérias fiscais. A obrigatoriedade de comunicação electrónica de facturas à Autoridade Tributária, implementada desde 2025, obrigou muitas organizações a acelerar processos de digitalização e adopção de software certificado.

> ***O modelo cloud reduz barreiras de acesso ao ERP, mas não resolve sozinho os desafios estruturais do mercado.***

Responsável pela expansão comercial e pela relação com parceiros locais nos dois mercados. Integrou a organização no contexto da fusão entre a Cegid e o Grupo Primavera e tem liderado a implementação das soluções de facturação electrónica na região.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



MCNET PROVA QUE DIGITALIZAR É DESENVOLVER

MCNET

Rogério Samo Gudo

Presidente do Conselho de Administração da MCNet - Mozambique Community Network, SA

> ***A Janela Única Electrónica representa um dos grandes marcos das reformas do comércio externo em Moçambique.***

Com uma estratégia assente nos pilares da qualidade, segurança e inclusão, a MCNet, SA acaba de alcançar um importante marco institucional ao obter as certificações ISO 9001 e ISO 45001.

Para o Presidente do Conselho de Administração (PCA), Rogério Samo Gudo, esta conquista representa não apenas o cumprimento de padrões internacionais, mas sobretudo a consolidação de um percurso que reflecte a maturidade organizacional da empresa.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

Como avalia o impacto da JUE na eficiência do comércio exterior e na competitividade das empresas moçambicanas?
Rogério Samo Gudo: Quando falamos da Janela Única Electrónica, temos de reconhecer que ela representa um dos grandes marcos nas reformas do comércio externo em Moçambique. Desde o início, o nosso objectivo, como Estado, foi claro: queríamos simplificar, modernizar e tornar mais eficientes todos os processos relacionados com a importação e exportação de mercadorias.

Sabemos que a nossa economia depende fortemente das importações: mais de 90% dos bens que consumimos vêm de fora. Por isso, era essencial criarmos condições que facilitassem o comércio, reduzissem a burocracia e dessem mais previsibilidade às empresas. E foi nesse contexto que surgiu a JUE.

Ao integrarmos numa única plataforma digital todos os intervenientes do processo, desde as alfândegas até às entidades que emitem licenças e certificações, conseguimos ganhos reais. Reduzimos tempos de espera, aumentámos a transparência e, com isso, diminuímos custos operacionais para os agentes económicos.

Mas é importante dizer que esta transformação não aconteceu isoladamente. A JUE veio acompanhada por um conjunto de outras reformas institucionais, que abrangem vários sectores ligados à logística, à inspecção sanitária, à regulação portuária, entre outros.

"A tecnologia é central, mas não é suficiente por si só. A transformação exige alinhamento organizacional e mudança cultural", sublinha.

Quais são os principais desafios que persistem, e que evolução tem evidenciado a plataforma desde a sua criação até hoje?
A introdução da Janela Única representou um avanço crucial na modernização do comércio externo em Moçambique, com destaque para a redução do tempo de desembaraço de mercadorias. Esta melhoria tem impacto directo nos custos de importação e, por consequência, no preço dos produtos para o consumidor final. Numa economia fortemente dependente de bens importados, como é o caso moçambicano, essa eficiência traduz-se num alívio para a cadeia logística e para o custo de vida.

O efeito positivo estende-se também às empresas que utilizam matérias-primas importadas para fins de transformação local. Reduzir os prazos logísticos permite-lhes manter maior competitividade no mercado, evitar encarecimento da produção e oferecer produtos a preços mais acessíveis. Neste contexto, a Janela Única tornou-se uma ferramenta estratégica para impulsionar o ambiente de negócios e promover a industrialização nacional.

Esse progresso exigiu uma profunda modernização dos processos administrativos e financeiros. A integração com os bancos e a digitalização dos pagamentos de impostos trouxeram maior agilidade e controlo ao sistema. O Termo de Compromisso, por sua vez, tem desempenhado um papel central na regulação cambial, no combate à evasão fiscal e na protecção da economia nacional, reforçando a transparência nas operações de comércio externo.

Em que medida o uso de inteligência artificial pode melhorar a prestação de serviços públicos no país?
RSG: Quando falamos da introdução da Inteligência Artificial nos serviços públicos, vemos nela uma grande oportunidade para resolver muitos dos problemas que ainda enfrentamos na administração pública. Durante anos, lidámos com limitações de recursos, formação insuficiente e infra-estruturas frágeis.

CONSTRUIR PLATAFORMAS PARA DEMOCRATIZAR O ACESSO E AMPLIAR OPORTUNIDADES



UX

Tiago Coelho

Founder e CEO da UX Information Technologies Lda

O ecossistema tecnológico é frequentemente dominado por debates sobre inteligência artificial, transformação digital e inovação disruptiva. Tiago Borges Coelho mantém o foco numa questão aparentemente mais simples, mas estrutural para o desenvolvimento de qualquer economia: o acesso. A partir desta premissa nasceu, há mais de uma década, um dos projectos digitais mais conhecidos de Moçambique, o emprego.co.mz. Desde então, o empreendedor expandiu a sua visão para múltiplas plataformas que hoje actuam em áreas tão distintas como emprego, serviços públicos, trabalho informal, inclusão económica e desenvolvimento empresarial.

À primeira vista, os diferentes projectos desenvolvidos pela UX podem parecer independentes entre si. No entanto, segundo o fundador, existe uma lógica comum que atravessa toda a estratégia da organização. Mais do que desenvolver tecnologia, o objectivo tem sido criar infra-estruturas digitais capazes de reduzir barreiras e aproximar cidadãos, empresas, serviços e oportunidades.

Quando o emprego.co.mz foi lançado, em 2012, a principal preocupação passava por responder a uma falha evidente do mercado: a dificuldade de acesso à informação sobre vagas de emprego e a inexistência de mecanismos eficientes para aproximar recrutadores e candidatos. À medida que a empresa foi crescendo, tornou-se evidente que desafios semelhantes existiam noutras áreas da economia.

Essa constatação deu origem a novas plataformas. O biscate*777#, por exemplo, foi concebido para aproximar trabalhadores informais de potenciais clientes, permitindo que milhares de profissionais sem acesso a meios digitais sofisticados pudessem promover os seus serviços. O mopa.co.mz procurou aproximar cidadãos dos serviços públicos através de canais digitais mais acessíveis. Mais recentemente, a UX prepara o lançamento do PRO, uma plataforma orientada para pequenas empresas, concebida para facilitar o acesso a serviços de apoio empresarial, oportunidades de financiamento e instrumentos de crescimento.

Apesar das diferenças entre os sectores em que actuam, todas estas iniciativas partem da mesma convicção: a tecnologia deve ser utilizada como mecanismo de inclusão económica e não apenas como instrumento de eficiência operacional. Para Tiago Borges Coelho, o valor da inovação mede-se pela capacidade de criar oportunidades mais acessíveis e mais justas para um número crescente de cidadãos.

A relevância desta abordagem começou a ganhar reconhecimento internacional nos últimos anos. Um dos exemplos mais emblemáticos é o mopa.co.mz, distinguido pelo Financial Times e pela International Finance Corporation (IFC) com uma High Commendation nos Transformational Business Awards, uma distinção rara para uma startup moçambicana.

O impacto da plataforma ultrapassou o reconhecimento empresarial. A sua adopção pelos municípios de Maputo, Beira e Nampula contribuiu para melhorias nos indicadores de governo electrónico do país, tornando-se igualmente um caso de estudo da UNESCO devido à utilização de metodologias inclusivas na prestação de serviços públicos digitais.

O percurso do biscate*777# seguiu uma trajectória semelhante. Em 2019, a plataforma foi distinguida pela International Telecommunication Union (ITU) como Greatest Social Impact SME, reconhecimento que destacou o impacto da solução junto de milhares de trabalhadores informais, um segmento que continua a representar uma parcela significativa da actividade económica nacional.

Ainda assim, Tiago Borges Coelho considera que o maior desafio permanece dentro de portas. Embora os prémios internacionais tenham aumentado a visibilidade da empresa e aberto novas oportunidades de colaboração, acredita que o verdadeiro teste continua a ser a capacidade de mobilizar reconhecimento institucional e apoio à escala nacional.

Na sua perspectiva, Moçambique já demonstrou possuir capacidade para desenvolver soluções tecnológicas inovadoras e adaptadas à realidade local. O desafio passa agora por transformar esse potencial em escala, criando condições para que as soluções desenvolvidas no país possam ser amplamente adoptadas internamente e, eventualmente, exportadas para outros mercados africanos com desafios semelhantes.

Esta reflexão surge num momento em que o ecossistema tecnológico moçambicano atravessa uma fase de crescimento.

> ***“O ambiente de financiamento continua particularmente desfavorável para startups tecnológicas.***

É um empreendedor tecnológico focado em inclusão. Começou a programar nos anos 90 e concluiu a licenciatura em Portugal, em 2005, onde co-fundou a consola.org, o primeiro servidor de distribuição de conteúdos por proximidade via Bluetooth para iOS. Posteriormente, concluiu um mestrado em Computer Science na Holanda, onde publicou vários artigos científicos.

*Em 2012, fundou o emprego.co.mz e a UX Information Technologies Lda em Moçambique, com foco no desenvolvimento de plataformas inclusivas, incluindo o biscate*777# (USSD) para trabalhadores informais, o MOPA para monitoria participativa de serviços públicos (caso de estudo da UNESCO) e o SOMA para inclusão financeira através de grupos de poupança.*

Recebeu vários prémios nacionais e internacionais e trabalhou como consultor em tecnologias inclusivas para projetos do Banco Mundial, UNFPA, USAID, entre outros. Desde 2021 vive no Tofo, onde fundou o EcoHub da ALMA, desenvolvendo soluções de reciclagem inclusiva e economia circular.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

DIRECTÓRIO DE TECNOLOGIA

2Business PHC Experts

Empresa moçambicana especializada em ERP, CRM e transformação digital, com operações em Moçambique e Angola.

Contactos: Website: www.2business-si.com
Email: Info.mz@2business-si.com
LinkedIn:
linkedin.com/company/2business-software

2iBi |software

Empresa tecnológica fundada em 2012, especializada na implementação e suporte do software ERP CEIID Primavera, um ERP localizado para os impostos e regulamentações de Moçambique.

Endereço: Av. Vladimir Lenine, Edifício Millenium Park, Maputo
Tel: +258 23 313 702 / +258 840 784 996
Email: 2ibi@2ibi.com

BCX

Empresa líder em TIC com sede em Maputo e presença em Tete. Fornece serviços de transformação digital, gestão de serviços de TI, computação em nuvem, cibersegurança e desenvolvimento de aplicações, tanto para o sector público como para o privado.

Endereço: Av. Mártires da Machava, nº 1352
Tel: +258 21 360 233 / +258 21 360 022
Email: Joaquim.Khalau@bcx.co.za

Bravantic // Evolving Technology

Empresa tecnológica que opera em Moçambique, especializada em transformação digital e serviços de infra-estruturas de TI.

Endereço: Av. 24 de Julho 788 – Edifício Cimpor – Maputo
Tel: +258 857183744
Email: geral@bravantic.com

bubble

Empresa moçambicana de computação em nuvem criada em 2023, resultante de um consórcio entre a tecnológica nacional Triana Business e a sul-africana Strategix.

Endereço: 10º Andar, Edifício Topázio, Maputo, Moçambique
Tel: 21 402 575

cegid

Empresa europeia de soluções cloud de gestão empresarial, ERP, RH e contabilidade.

Website: https://mz.primaverabss.com/pt/ |
Email: comercial.mz@cegid.com

dintell

É uma empresa de tecnologia e inteligência de dados, especializada no desenvolvimento de soluções digitais orientadas para a transformação de negócios.

Avenida Maguiguana, n.º 137, Rés-do-Chão, Cidade de Maputo, Moçambique
Telefone: (+258) 86 671 3743
E-mail Geral: geral@dintell.co.mz

ENPCT

É uma empresa criada com a missão de promover a inovação científica, tecnológica e empresarial através da concepção, desenvolvimento e gestão de parques tecnológicos.

Endereço: Estrada Nacional n.º 1, Km 60
Telefone: (+258) 21 811 2206
E-mail: suporte@enpct.org.mz

icolo.io
A DIGITAL REALTY COMPANY

Operadora do primeiro data center carrier neutral de Moçambique, focada em colocation e interconexão.

Website: www.icolo.io
Email: info@icolo.io

INTELITY
TECNOLOGIA É A NOSSA PAIXÃO

Empresa Moçambicana integradora de soluções, cuja tarefa é a de prover soluções de TI que proporcionem aos nossos clientes uma maior eficiência e dinamismo nos seus processos internos.

Endereço: Rua Malangatana, N.79 RC, Maputo,
Tel: +258 869 666 555
Email: info@intelity.co.mz

(IT) CORE

Foi criada com o objectivo principal de oferecer serviços na área tecnológica, e responder com demanda a um nível extremamente considerado na posição da inclusão digital.

Endereço: Av. Kim Il Sung N520, Maputo 1290, Moçambique
Tel: +258 84 04 12345
Email: info@itcore.co.mz

F3M
F3M.FEEL IT.

Empresa que opera no país desde 2012, sendo parte do grupo F3M sedeada em Portugal, que conta com mais de 38 anos de existência.

Endereço: Av. Vladimir Lenine, Edifício Millenium Park, Maputo
Tel: (+258) 84 407 3373
Email: geral@f3m.co.mz

MCNET

É a plataforma electrónica concebida para facilitar e modernizar os processos de comércio internacional, importação, exportação e trânsito de mercadorias.

Endereço: Avenida Vladimir Lenine, n.º 174, Cidade de Maputo, Moçambique.
Telefone: (+258) 21 341 110.
E-mail: info@mcnet.co.mz.

RAXIO
The data centre company

É o primeiro centro de dados Tier III neutro em operadores do país, localizado no Parque Industrial de Beluluane (BIP), na Matola, a 20 km de Maputo.

Endereço: Parque Industrial de Beluluane (BIP), Lotes 128 & 129, Município da Matola-Rio, Província de Maputo
Tel: +258 857183744
Email: info@raxiogroup.com

Empresa de fornecimento industrial e serviços técnicos para sectores de energia, mineração e logística.

Website: www.rovumatech.com
Email: vendas@rovumatech.com
Telefone: 852501766

TANO
DIGITAL SOLUTIONS

Empresa pan-africana de serviços digitais, especializada na integração de soluções tecnológicas adaptadas às necessidades específicas das empresas.

Endereço: Av. Vladimir Lenine, 2964 – Bairro Coop – Maputo
Tel: +258 832 000 127
Email: aroneb@tanodigitalgroup.com

tvcabo

Constituída a 10 de Julho de 1996, a TVCABO Moçambique foi pioneira na distribuição de dados e conteúdos por cabo no continente africano.

Av. dos Presidentes, nº68 Caixa Postal 4268 Maputo, Moçambique
Tel: 21 480 550 | 82 4800 | 84 4800
Email: apoio@tvcabo.co.mz

TRIANA BUSINESS

Empresa especializada em infraestruturas tecnológicas críticas, data centers e integração tecnológica.

Av. Vladimir Lenine, 1123, 10º Andar, Maputo
Email: comercial@triana.co.mz
(+258) 82 300 2012
(+258) 84 300 7882

UX

Empresa moçambicana focada no desenvolvimento de soluções digitais e inovação online.

Website: https://www.ux.co.mz
LinkedIn: linkedin.com/company/ux

vodacom business

Operadora de telecomunicações e soluções empresariais nas áreas de conectividade, cloud e cibersegurança.

Website: www.vm.co.mz
Email: customercare@vm.co.mz
Telefone: +258 21 480 000

OS DADOS TORNARAM-SE UMA INFRA-ESTRUTURA ECONÓMICA.



No passado, a economia movia bens.
Hoje também move informação.

1. TODOS OS SECTORES GERAM DADOS

AGRICULTURA
Sensores, clima, produção, logistica

ENERGIA
Produção, consumo, manutenção, rede

TRANSPORTES
Frotas, tráfego, rotas, bilhética

BANCA & FINANÇAS
Transacções, perfis, pagamentos, risco

TELECOMUNICAÇÕES
Conectividade, uso, localização, sinais

COMÉRCIO
Vendas, inventário, clientes, tendências

GOVERNO & SERVIÇOS PÚBLICOS
Cidadãos, processos, registos, serviços

DADOS

Volume crescente, velocidade maior e variedade sem precedentes.

2. A NOVA INFRA-ESTRUTURA DIGITAL

DATA CENTERS
Processamento seguro e local

CLOUD & PLATAFORMAS
Escalabilidade, flexibilidade e eficiência operacional

CONECTIVIDADE & REDES
Fibra, redes móveis, satélite e conectividade inteligente

3. INTELIGÊNCIA QUE TRANSFORMA

ANÁLISE AVANÇADA E BIG DATA
Transformar dados em insights acionáveis

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
Prever padrões, recomendar decisões, automatizar processos

AUTOMAÇÃO E INTEGRAÇÃO
Reduzir custos, aumentar eficiência, minimizar erros

CIBERSEGURANÇA E PRIVACIDADE
Proteger dados, assegurar confiança e conformidade

PLATAFORMAS DIGITAIS
Conectar serviços, empresas e pessoas em ecossistemas

4. IMPACTO NA ECONOMIA E NA SOCIEDADE

PRODUTIVIDADE
Processos mais eficientes e decisões baseadas em evidência.

INCLUSÃO FINANCEIRA
Acesso ampliado a serviços financeiros digitais e pagamentos.

MELHORES SERVIÇOS
Serviços mais rápidos, transparentes e centrados no cidadão.

INOVAÇÃO & NOVOS MODELOS DE NEGÓCIO
Novos produtos, novos mercados e maior competitividade.

COMPETITIVIDADE SUSTENTÁVEL
Mais valor, mais emprego e melhor qualidade de vida para todos.

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL
Crescimento com inclusão, resiliência e impacto positivo na sociedade.

POWERED BY

InSite
Improving every day.




Pág. 32


Pág. 34-35


Pág. 36


Pág. 37


Pág. 38


Pág. 39


Pág. 40


Pág. 41


Pág. 42


Pág. 44


Pág. 45


Pág. 46


Pág. 47


Pág. 48


Pág. 48


Pág. 49


Pág. 49


Pág. 50


Pág. 50


Pág. 51


Pág. 51


Pág. 54


Pág. 55



DA ECONOMIA DOS RECURSOS À ECONOMIA DAS CAPACIDADES

Durante grande parte das últimas duas décadas, a narrativa económica de Moçambique foi moldada pelo acesso a recursos. O gás natural, os grandes projectos, o investimento estrangeiro, as infra-estruturas e a expansão de sectores estratégicos tornaram-se os principais indicadores do potencial de crescimento do país. Essa realidade continua válida. Contudo, à medida que a economia amadurece, emerge uma questão menos visível, mas cada vez mais determinante: porque conseguem algumas organizações transformar oportunidades em resultados sustentáveis enquanto outras enfrentam dificuldades de execução, adaptação e crescimento?

A resposta parece residir num factor que durante muito tempo ocupou um lugar secundário nas discussões sobre competitividade: a capacidade organizacional.

Nos últimos anos, a economia moçambicana foi sujeita a sucessivos períodos de pressão. A crise das dívidas ocultas, a desaceleração económica, a pandemia da Covid-19, as restrições cambiais e a crescente exigência dos mercados internacionais colocaram à prova empresas de todos os sectores. Estes acontecimentos revelaram uma realidade importante. O acesso a financiamento, clientes ou contratos não foi suficiente para garantir resiliência. As organizações que melhor responderam aos desafios foram, frequentemente, aquelas que possuíam sistemas de gestão mais robustos, processos de decisão mais estruturados e maior capacidade para antecipar e gerir risco.

Esta transformação ajuda a explicar a crescente relevância dos sectores da consultoria, auditoria, certificação e governance. Tradicionalmente associados ao cumprimento de requisitos regulatórios ou exigências de clientes e financiadores, estes serviços estão gradualmente a assumir uma função mais estratégica. O seu valor já não reside apenas na conformidade. Reside na capacidade de ajudar as organizações a desenvolver mecanismos de controlo, melhorar a tomada de decisão, fortalecer a governação e aumentar a sua capacidade de execução.

O fenómeno é visível em praticamente todos os sectores da economia. À medida que as organizações crescem, tornam-se mais complexas. A gestão deixa de depender apenas da experiência dos seus líderes e passa a exigir processos, métricas, mecanismos de monitoria e estruturas capazes de garantir consistência operacional. Em paralelo, temas como gestão do risco, transparência, sustentabilidade, protecção de dados e cibersegurança assumem uma importância crescente, impulsionados tanto por exigências do mercado como por novas expectativas dos investidores e reguladores.

A própria evolução da consultoria reflecte esta mudança. Durante muitos anos, o sector foi predominantemente associado à produção de diagnósticos e recomendações. Hoje, cresce a procura por apoio à implementação, transformação organizacional e melhoria da execução. O desafio das empresas já não é apenas identificar o que deve ser feito. É garantir que aquilo que foi definido produz resultados concretos.

Esta mudança representa algo mais profundo do que a evolução de um sector profissional. Reflecte uma transformação na própria lógica da competitividade. Durante décadas, a principal questão era como aceder a recursos e oportunidades. Hoje, a questão torna-se progressivamente diferente: como desenvolver as capacidades necessárias para transformar esses recursos em produtividade, crescimento e criação sustentável de valor.

À medida que Moçambique entra numa nova fase de desenvolvimento, impulsionada por investimentos em energia, logística, mineração, tecnologia e serviços, a qualidade das organizações poderá tornar-se tão importante quanto os recursos que sustentam a economia. A diferença entre crescimento potencial e crescimento efectivo dependerá, em larga medida, da capacidade das instituições e empresas executarem com eficácia, adaptarem-se à mudança e operarem com elevados níveis de confiança, transparência e disciplina de gestão.

Vista por esta perspectiva, a evolução dos sectores da consultoria, auditoria e governance não representa apenas uma resposta a exigências do mercado. Representa um sinal de maturidade económica. Um sinal de que a competitividade está gradualmente a deslocar-se da economia dos recursos para a economia das capacidades.



DIGITALIZAÇÃO, ESG E ANÁLISE DE DADOS ENTRAM NA NOVA AGENDA ESTRATÉGICA DA AUDITORIA INTERNA

Eduardo Nhampossa

Presidente · AMAI - Associação Moçambicana de Auditores Internos

> ***O sector público começa finalmente a reconhecer que transparência e prestação de contas são imperativos de gestão.***

Mestre em Direito do Comércio Internacional pela Universidade Eduardo Mondlane (2005), é Presidente do Conselho de Direcção da AMAI, responsável pela gestão e representação da instituição. Exerceu funções como Presidente interino do Conselho de Administração da Empresa Nacional de Parques Ciência e Tecnologia e assessor de ministros no Ministério da Ciência e Tecnologia, Ensino Superior e Técnico-Profissional. Defende uma gestão participativa e inclusiva, com enfoque na integridade e no combate à corrupção, falta de ética.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

A AMAI foi fundada em 2005 por 24 profissionais com a missão de congregar, desenvolver e capacitar os auditores internos em Moçambique. Quase duas décadas depois, em que medida essa missão original se mantém actual, e o que mudou de forma mais relevante no papel que a associação desempenha hoje?
A missão original mantém-se viva.

O que mudou foi a responsabilidade e a relevância da associação no ecossistema nacional e internacional. A missão continua centrada em unir a classe, promover a excelência profissional e fortalecer a prática da auditoria interna no país. Num contexto marcado por maiores exigências em matéria de transparência, boa governação e prestação de contas, o papel da auditoria interna tornou-se hoje mais estratégico do que nunca.

A mudança mais relevante verificou-se na dimensão e no alcance do papel da associação. Se, anteriormente, a sua actuação estava predominantemente focada na formação e congregação dos profissionais, actualmente a AMAI posiciona-se também como um parceiro estratégico do Estado, do sector privado e da sociedade, contribuindo activamente para o fortalecimento institucional, a gestão de risco, a governação corporativa e a sustentabilidade das organizações.

Paralelamente, a associação evoluiu para uma actuação mais global e conectada, alinhando-se às melhores práticas internacionais promovidas pela IIA Global, sem perder de vista os desafios e as necessidades específicas de Moçambique.

A desafiliação do IIA Global e o regresso à designação AMAI foi uma decisão da Assembleia Geral. Que impacto concreto teve essa transição na credenciação dos membros, na oferta formativa e no posicionamento da associação junto das organizações que a AMAI serve?
Esta transição não representou apenas uma mudança de nome ou de alinhamento institucional, mas constituiu um reposicionamento estratégico que fortaleceu a nossa identidade, aumentou o valor gerado para os nossos membros e ampliou a relevância da AMAI no ecossistema nacional e internacional.

O regresso à designação AMAI teve três dimensões fundamentais. Em primeiro lugar, ao nível da credenciação dos membros, reforçou significativamente a nossa capacidade de preparar e apoiar os profissionais moçambicanos para certificações nacionais, processo actualmente em curso junto da Autoridade Nacional de Educação Profissional (ANEP), bem como para certificações internacionalmente reconhecidas, promovidas pela IIA Global, como a CIA e outras credenciais relevantes.

Este processo não apenas preservou a nossa relação com a IIA Global, como também elevou o padrão profissional dos nossos membros e aumentou a sua competitividade no mercado nacional e internacional.

Em segundo lugar, no domínio da oferta formativa, ampliámos o acesso a conteúdos técnicos mais actualizados, metodologias alinhadas com as Normas Globais de Auditoria Interna e programas de formação de padrão internacional. Actualmente, conseguimos oferecer uma formação mais robusta, especializada e alinhada com os desafios emergentes, desde a gestão de riscos e auditoria baseada em tecnologia, até ESG e governação corporativa. Por fim, ao nível do reposicionamento institucional, a AMAI conquistou maior credibilidade e visibilidade junto das organizações que serve, sejam instituições públicas, privadas ou parceiros de desenvolvimento. Hoje, somos vistos não apenas como uma associação profissional, mas também como um parceiro estratégico para o fortalecimento da governação, da transparência e da prestação de contas em Moçambique.

Eduardo Nhampossa, a sua trajectória na auditoria interna atravessou diferentes contextos e responsabilidades. Que aprendizagens dessa experiência acumulada têm hoje maior impacto na forma como pensa e lidera a AMAI?
A nossa experiência ensinou-nos que liderar não é ocupar uma posição, é assumir uma responsabilidade, deixar a instituição mais forte, mais relevante e mais preparada para as próximas gerações.

Ao longo da nossa trajectória na auditoria interna, passando por diferentes contextos, responsabilidades e desafios, aprendemos que a maior força de uma instituição não está apenas nos seus processos ou estruturas, mas nas pessoas, na confiança que constroem e no propósito que os une.





InSite
Improving every day.

Porque a excelência
não é um destino, é um caminho.

Consultoria | Formação | Auditoria

insite.co.mz

inno
Sistema certificado
NM ISO 9001:2015

inno
Sistema certificado
NM ISO 14001:2018

inno
Sistema certificado
NM ISO 45001:2018

CERTIFICAÇÃO, CONFIANÇA E CRESCIMENTO: A NOVA EQUAÇÃO EMPRESARIAL



Ricardo Velho

Partner & General Manager
InSite Moçambique

A InSite foi fundada em 2010, quando o mercado moçambicano de consultoria de gestão era ainda muito incipiente. O que identificaram como oportunidade nessa altura e esse diagnóstico inicial ainda se mantém válido?
Em 2010, Moçambique vivia um período de forte crescimento económico, impulsionado por grandes investimentos nos sectores dos recursos naturais, telecomunicações e infra-estruturas. As empresas cresciam rapidamente, mas muitas vezes sem os sistemas de gestão necessários para sustentar esse crescimento de forma estruturada. Existia uma lacuna clara: as organizações precisavam de adoptar boas práticas internacionais, mas não havia uma oferta local especializada capaz de as acompanhar nesse processo. A InSite nasceu precisamente para preencher esse espaço, combinando o conhecimento técnico das normas ISO, experiência internacional da sua equipa e um profundo entendimento da realidade moçambicana.

Esse diagnóstico continua válido, embora o mercado tenha evoluído e os desafios sejam hoje mais complexos. A questão já não é apenas "precisamos de sistemas de gestão", mas também "como garantir que esses sistemas são resilientes e capazes de responder a exigências internacionais cada vez mais rigorosas, num contexto marcado por riscos e desafios cada vez mais frequentes".

A InSite cobre um espectro amplo de normas da Qualidade, alimentar à cibersegurança, passando pela gestão ambiental. Como é que uma empresa pequena gere essa diversidade sem perder profundidade técnica?
A resposta está na forma como estruturámos a empresa, a equipa e o nosso modelo de actuação. Não tentamos ser especialistas em tudo, porque isso seria uma ilusão. Temos unidades de negócio que cobrem diferentes áreas técnicas, integradas por consultores especializados que são mobilizados em função do perfil e das necessidades de cada projecto.

Por outro lado, a estrutura das normas é, muitas vezes, semelhante, o que facilita a sua implementação. A especificidade técnica de cada norma é depois aprofundada de acordo com o sector de actividade e os requisitos particulares de cada cliente.

Acrescem ainda quinze anos de experiência acumulada em projectos de diferentes dimensões e sectores, que nos permitiram construir um conhecimento organizacional sólido e um repositório de experiência particularmente rico e diversificado.

Moçambique aprovou em Abril de 2026 a Lei de Cibersegurança e a Lei do Cibercrime. Para uma empresa que já trabalha em ISO 27001 há vários anos, isto representa uma oportunidade concreta ou cria complexidade adicional para os vossos clientes?
Representa claramente uma oportunidade, embora seja importante reconhecer a complexidade adicional que também introduz. A aprovação destas leis cria um enquadramento legal que obrigará as organizações a encararem a cibersegurança como uma prioridade estratégica. Deixa de ser uma questão de boas práticas e passa a constituir uma exigência com implicações jurídicas concretas.

Para as empresas que já têm a ISO 27001 implementada, esta transição será relativamente natural, uma vez que muitos dos requisitos da norma estão alinhados com os princípios de gestão e protecção da informação que o novo quadro legal procura reforçar. No entanto, os números revelam uma realidade diferente. De acordo com os dados da ISO actualizados até 2024, existiam apenas cinco empresas certificadas pela ISO 27001 em Moçambique, um número ainda pouco representativo da dimensão e das necessidades do mercado. Isto significa que uma parte significativa das organizações continua potencialmente exposta a vulnerabilidades nesta matéria.

Para quem ainda não iniciou este percurso, a nova legislação poderá funcionar como um importante catalisador para a adopção de práticas mais robustas de gestão da segurança da informação. A nossa posição é particularmente favorável porque chegamos a este momento com metodologias testadas, experiência acumulada e casos de sucesso documentados. Temos capacidade para apoiar os clientes na criação de sistemas que assegurem simultaneamente o alinhamento com os requisitos da ISO 27001 e o cumprimento das novas exigências regulatórias. Esse é um valor concreto para qualquer organização que pretenda operar de forma segura, resiliente e em conformidade.

Em 2022 escreveu que as organizações moçambicanas subestimam o investimento em cibersegurança, e que o risco é muitas vezes invisível até ser tarde. Mudou alguma coisa nessa mentalidade nos últimos quatro anos?

> ***"Moçambique tem apenas cinco empresas certificadas em ISO 27001: um sinal de alerta para o sector privado.***

É Partner e General Manager da InSite Moçambique, consultora especializada na implementação de sistemas de gestão, fundada em Maputo em 2010. Engenheiro especializado em segurança da informação, tem liderado projectos de implementação de ISO 27001, ISO 9001, ISO 50001, ISO 17025, ISO 14001, ISO 45001 para clientes nos sectores das telecomunicações, serviços, logística, indústria e sector público em Moçambique e Angola.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

Faça o scan e assista a entrevista em vídeo

Mudou, mas provavelmente menos do que seria desejável. O principal motor dessa mudança não foram os argumentos técnicos, mas sim os próprios incidentes. Quando uma organização é alvo de um ataque ou enfrenta um incidente de segurança, ou quando um parceiro internacional exige evidências de controlo de riscos como condição para estabelecer ou manter uma relação comercial, a percepção do problema altera-se muito mais rapidamente do que através de acções de sensibilização ou formação.

O que continuamos a observar é que esta mudança permanece, em grande medida, reactiva e não proactiva. Ainda encontramos com frequência organizações que encaram a segurança da informação e a cibersegurança como um custo, em vez de as reconhecerem como um investimento essencial para a continuidade do negócio e para a mitigação de riscos legais operacionais, financeiros e reputacionais.

A aprovação da nova legislação em 2026 poderá representar um importante ponto de viragem. Ao introduzir responsabilidades mais claras e consequências concretas para o incumprimento, cria condições para que a cibersegurança deixe de ser uma preocupação pontual e passe a integrar de forma mais consistente as prioridades estratégicas das organizações.

Quais são os sectores em Moçambique onde a adopção de normas internacionais de gestão cresceu mais nos últimos dois a três anos e o que está por detrás desse crescimento?
Os sectores onde temos observado um crescimento mais expressivo na adopção de normas internacionais de gestão são os serviços, a logística e, mais recentemente, o sector público. No sector dos serviços, este crescimento é impulsionado, em grande medida, pelas exigências dos clientes, que procuram cada vez mais trabalhar com organizações que possuam sistemas de gestão certificados como garantia de qualidade, consistência e controlo.

Na logística, a pressão resulta sobretudo da integração em cadeias de fornecimento globais e das exigências de clientes corporativos que auditam regularmente os seus fornecedores. À medida que as organizações procuram responder a padrões internacionais cada vez mais elevados, a certificação deixa de ser um elemento diferenciador e passa a constituir um requisito de acesso ao mercado.

No sector público, o crescimento continua a ser relativamente tímido, mas é talvez o mais significativo do ponto de vista institucional.

Existe uma consciência crescente de que a eficiência, a transparência e a prestação de contas exigem processos estruturados, documentados e auditáveis. Paralelamente, a agenda de digitalização do Estado está a criar uma oportunidade para a adopção de sistemas de gestão mais robustos e alinhados com boas práticas internacionais.

Trata-se de uma evolução gradual, mas que reflecte uma mudança mais ampla: as organizações estão cada vez mais conscientes de que a adopção de normas internacionais não é apenas uma questão de conformidade, mas também uma ferramenta de melhoria contínua, gestão de risco e aumento da competitividade.

A certificação ISO é muitas vezes vista como um requisito de acesso a contratos com grandes clientes ou com o Estado. Na prática, que diferença faz para uma empresa moçambicana ter a ISO 9001 ou a ISO 27001 no seu portfólio?
Todas as empresas procuram trabalhar com parceiros e fornecedores de confiança, capazes de demonstrar que os seus produtos e serviços serão prestados de forma consistente, credível e previsível.

Uma organização com um sistema de gestão certificado, seja ISO 9001, ISO 27001 ou outra norma relevante, demonstra de forma independente que adoptou um conjunto de boas práticas reconhecidas internacionalmente. Isso coloca-a numa posição de vantagem relativamente a empresas que não possuem esse nível de maturidade organizacional.

Essa vantagem competitiva pode ser determinante na participação em concursos públicos ou privados, onde os requisitos de certificação são cada vez mais valorizados e, em muitos casos, constituem uma condição de elegibilidade.

No entanto, procuramos sempre destacar que o maior benefício não está na certificação em si, mas na transformação interna que o processo exige. Os sistemas de gestão obrigam as organizações a documentar processos, monitorizar resultados, criar mecanismos de rastreabilidade, garantir auditabilidade e adoptar uma cultura de melhoria contínua.

O impacto dessa transformação reflecte-se em múltiplas dimensões: maior eficiência operacional, melhor retenção do conhecimento, redução da exposição ao risco, maior capacidade de crescimento, reforço da sustentabilidade e aumento da resiliência organizacional. Em última análise, a certificação é apenas a evidência visível de uma organização mais preparada para competir e evoluir. Embora a certificação seja o destino, o verdadeiro valor está no percurso que conduz até ela.

O Governo lançou em 2025 o sistema de e-procurement e criou a ATDI em 2026 para coordenar a digitalização do Estado.

Que impacto tem esta agenda pública na procura de serviços de consultoria e certificação em Moçambique?
Esta agenda terá um impacto significativo, embora muitos dos seus efeitos ainda estejam em fase de materialização. As implicações, contudo, são claras e positivas. À medida que o Estado avança na sua transformação digital, cresce a necessidade de sistemas mais eficientes, robustos, transparentes e interligados, capazes de gerir de forma segura grandes volumes de informação sensível de cidadãos, instituições e transacções públicas.

Esta evolução aumenta naturalmente a procura por serviços ligados à segurança da informação, cibersegurança e governance digital. Isso traduz-se numa maior necessidade de implementação de sistemas de gestão alinhados com a ISO 27001, frameworks de cibersegurança, segurança aplicacional, protecção de plataformas e serviços cloud, gestão da privacidade de dados pessoais, criptografia e infra-estruturas de chave pública (PKI), entre outras soluções que contribuem para a construção de um ecossistema digital mais seguro e confiável.

O e-procurement é particularmente relevante neste contexto porque introduz níveis mais elevados de transparência, rastreabilidade e controlo nos processos de contratação pública. À medida que estes mecanismos se consolidam, será cada vez mais importante que os fornecedores do Estado consigam demonstrar a robustez dos seus sistemas de gestão, dos seus processos internos e dos seus mecanismos de controlo.

Para empresas como a InSite, que já apoiam organizações na implementação destes sistemas, esta evolução representa uma oportunidade para aprofundar relações com clientes existentes e apoiar novas organizações que necessitam de reforçar a sua maturidade organizacional, segurança da informação e capacidade de conformidade num ambiente cada vez mais digital.

A InSite tem quinze anos de presença em Moçambique. O que é que uma consultora deste perfil consegue oferecer que os grandes players internacionais não conseguem?
Contexto local, proximidade, agilidade, personalização, criatividade, capacidade de adaptação e uma relação custo-benefício muito competitiva.

Os grandes players internacionais trazem metodologias consolidadas, recursos significativos e uma reputação global que, em determinadas circunstâncias, é exactamente aquilo de que o cliente necessita. No entanto, muitas vezes operam com modelos e frameworks concebidos para realidades bastante diferentes da moçambicana, recorrendo a equipas que mudam com frequência e que nem sempre constroem relações de longo prazo com os clientes.



KPMG VÊ MOÇAMBIQUE COMO MERCADO ESTRATÉGICO NA AGENDA ONE AFRICA

Miguel Alvim

Director-Geral da KPMG Moçambique

> ***A KPMG quer posicionar-se não apenas como participante do mercado, mas como agente activo da sua evolução.***

Exerce actualmente as funções de Managing Partner para a área de Advisory em Moçambique e conta com quase três décadas de experiência profissional. Ao longo da sua carreira, assessorou clientes nacionais e internacionais a operar no país, acumulando experiência significativa nos sectores dos transportes e logística, indústria, petróleo e gás, energia, recursos naturais, banca, seguros, sector público e organizações não-governamentais.

No início da sua carreira de 23 anos na KPMG, liderou a área de International Development Advisory Services para a África Austral. Foi nomeado sócio da firma em 2007.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

O que é hoje a KPMG Moçambique?
A KPMG Moçambique é hoje uma organização consolidada, com uma presença relevante no tecido económico e institucional do país e uma integração crescente na rede KPMG Africa.

Presente em Moçambique desde 1990, sendo a primeira das Big Four a estabelecer operações no país, a firma construiu, ao longo de mais de três décadas, uma reputação assente na independência, na qualidade técnica e num profundo conhecimento do mercado moçambicano.

Actualmente, conta com mais de 200 profissionais, seis sócios e escritórios em Maputo e Nampula, complementados por uma presença histórica em outras cidades estratégicas, como Nacala, Pemba e Quelimane.

Ao nível dos serviços, a KPMG evoluiu de uma estrutura predominantemente focada na auditoria para uma oferta integrada que abrange auditoria, fiscalidade e *advisory*, apoiando multinacionais, instituições financeiras, empresas do sector extractivo, projectos de infra-estruturas, entidades do sector público, doadores internacionais e organizações não-governamentais.

Mais do que uma firma de serviços profissionais, a KPMG posiciona-se actualmente como um parceiro relevante no fortalecimento institucional do país, actuando na intersecção entre crescimento económico, boa governação e reforço da confiança dos mercados e das instituições.

Nesse contexto, a firma assume também um papel cada vez mais relevante na estratégia KPMG One Africa, sendo chamada não apenas a assegurar conformidade e rigor técnico, mas também a apoiar processos estruturantes de transformação organizacional, gestão de risco e criação de valor sustentável para os seus clientes e para a economia em geral.

Que experiência o preparou de forma inesperada para o papel de Director-Geral?
Ao longo da minha trajectória na KPMG, desempenhei diversas funções, entre as quais CFO, CIO, Risk Management Partner, tendo igualmente participado no desenvolvimento da prática de *Advisory*.

Este percurso exigiu não apenas sólidas competências técnicas, mas também visão estratégica, capacidade comercial e liderança de equipas multidisciplinares.

Paradoxalmente, foram os períodos de maior exigência, marcados por desafios financeiros, retenção de talento, crescentes requisitos regulatórios e contextos de elevada incerteza, que mais contribuíram para a minha preparação enquanto líder. Nessas circunstâncias, foi necessário tomar decisões complexas, muitas vezes sem respostas óbvias, conciliando factores como risco, pessoas, reputação e sustentabilidade.

Estas experiências ensinaram-me que liderar vai além da optimização de funções ou processos isolados. Liderar significa alinhar confiança, propósito e capacidade de execução em ambientes complexos, dinâmicos e, por vezes, imperfeitos.

Num contexto como o moçambicano, esta é, provavelmente, uma das dimensões mais relevantes da liderança: a capacidade de tomar decisões fundamentadas com informação incompleta, preservando a consistência, a credibilidade e a confiança ao longo do tempo.

Em última análise, liderar hoje não consiste apenas em definir uma direcção, mas em assegurar que a organização tem as condições necessárias para avançar com confiança, mesmo quando o percurso a seguir ainda não está totalmente delineado.

Qual é o seu diagnóstico do sector de auditoria e consultoria em Moçambique?
O sector dos serviços profissionais tornou-se significativamente mais dinâmico, competitivo e exigente ao longo dos últimos anos.

Deixou de ser caracterizado apenas pela presença das Big Four, passando a integrar um número crescente de firmas locais, algumas das quais com elevados níveis de especialização. Em paralelo, o enquadramento regulatório tornou-se mais activo e o mercado dos doadores evoluiu para modelos que exigem maiores níveis de impacto, transparência e *accountability*.

Os clientes também se tornaram mais sofisticados nas suas expectativas. Actualmente, procuram não apenas assegurar a conformidade com normas e regulamentos, mas também beneficiar de aconselhamento estratégico, soluções ajustadas à realidade local e equipas que garantam continuidade e conhecimento acumulado dos seus negócios.

IA E SEGURANÇA DIGITAL ACELERAM TRANSFORMAÇÃO DOS NEGÓCIOS



Deloitte.

Nuno Saraiva Pinto

Country Managing Partner da Deloitte Moçambique

Em Moçambique, onde empresas e organismos públicos são cada vez mais chamados a responder a padrões internacionais de governação, conformidade e prestação de contas, a Deloitte tem vindo a consolidar a sua presença como uma das principais referências na prestação de serviços especializados de auditoria, consultoria, fiscalidade, gestão de risco e transformação tecnológica. Num momento em que as economias emergentes enfrentam pressões crescentes para reforçar a transparência, melhorar a qualidade da informação financeira e criar ambientes mais previsíveis para o investimento, o papel das firmas de serviços profissionais tornou-se um elemento estruturante no fortalecimento das instituições e na sustentabilidade do crescimento económico.

Integrada numa rede global presente em mais de 150 países, a Deloitte combina escala internacional com conhecimento local, procurando responder aos desafios específicos do mercado moçambicano através de uma oferta abrangente que cobre áreas como *Audit & Assurance, Tax, Strategy, Risk & Transactions e Technology & Transformation*. Para Nuno Saraiva Pinto, Country Managing Partner da Deloitte Moçambique, esta capacidade de integrar diferentes especialidades numa única plataforma permite à organização actuar como um verdadeiro parceiro estratégico das empresas e instituições, apoiando não apenas processos de conformidade, mas também iniciativas de crescimento, transformação organizacional e criação de valor de longo prazo.

A crescente complexidade do ambiente empresarial exige hoje muito mais do que soluções isoladas. Organizações de diferentes sectores enfrentam desafios relacionados com transformação digital, gestão de risco, eficiência operacional, sustentabilidade, governação corporativa e adaptação a novas exigências regulatórias. Neste contexto, a Deloitte procura posicionar-se como uma firma capaz de oferecer respostas multidisciplinares, combinando conhecimento técnico, metodologias globais e inovação tecnológica adaptada à realidade local.

Segundo o responsável, o contributo da Deloitte para o desenvolvimento do tecido empresarial e institucional moçambicano assenta precisamente nesta capacidade de desenvolver soluções completas e de elevada complexidade, desenhadas à medida das necessidades dos clientes. A incorporação de novas tecnologias, metodologias internacionais e ferramentas avançadas de análise permite apoiar as organizações na tomada de decisões mais informadas, na optimização de processos e na construção de modelos de crescimento mais sustentáveis.

Contudo, para além do trabalho realizado junto dos clientes, a Deloitte atribui particular importância ao desenvolvimento do capital humano nacional. Nuno Saraiva Pinto destaca que uma das contribuições mais relevantes da firma para Moçambique tem sido o investimento contínuo na formação e capacitação de profissionais moçambicanos. Ao longo dos anos, centenas de jovens quadros tiveram acesso a programas de desenvolvimento profissional, exposição a projectos de elevada complexidade e contacto directo com práticas e metodologias utilizadas nos mercados mais avançados do mundo.

Esta aposta na qualificação local não é encarada apenas como uma necessidade operacional da organização, mas como um investimento estratégico no fortalecimento das capacidades do país. A possibilidade de trabalhar em equipas multidisciplinares, participar em projectos de grande dimensão e beneficiar de programas permanentes de aprendizagem permite criar profissionais mais preparados para responder às exigências de um mercado cada vez mais sofisticado e globalizado.

No plano social, a intervenção da Deloitte estende-se igualmente para além da esfera empresarial. A organização participa em iniciativas de voluntariado corporativo, programas de educação e projectos de impacto comunitário alinhados com a visão global da rede Deloitte de gerar valor económico e social em simultâneo. Esta abordagem reflecte uma compreensão cada vez mais consolidada de que o papel das empresas não se limita à criação de riqueza, mas inclui também a contribuição activa para o desenvolvimento das comunidades onde operam.

Quando questionado sobre a evolução do ambiente regulatório moçambicano, Nuno Saraiva Pinto reconhece que o país tem registado avanços significativos nos últimos anos, acompanhando uma tendência internacional de reforço das exigências relacionadas com transparência, prestação de contas e governação corporativa.

> ***“Os investidores procuram ambientes onde a informação seja fiável, os processos transparentes e os riscos adequadamente avaliados.***

Ao longo de mais de 25 anos de carreira, Nuno coordenou equipas multidisciplinares na realização de projectos de larga escala em Portugal, Cabo Verde e Moçambique. Destacam-se a assessoria em investimentos, M&A, reestruturação de grupos económicos e projectos de transformação digital de larga escala.

A sua experiência sectorial faz com que Nuno tenha igualmente um relevante histórico de participação em conferências e seminários.

É licenciado em Economia pela Universidade de Lisboa, instituição onde concluiu também uma Pós-Graduação em Gestão Fiscal.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



O FUTURO DA ECONOMIA SERÁ CONSTRUÍDO POR TALENTO E INOVAÇÃO

EY

Bruno Dias

Country Managing Partner da EY

> ***A EY pretende expandir para áreas como digitalização, consultoria tecnológica e BPO.***

É responsável pelos serviços de Consulting em Moçambique.

Anteriormente, desempenhou funções em outras multinacionais de consultoria e incorporou o EY EMEIA Consulting Center.

Tem uma licenciatura em Engenharia pelo Instituto Superior Técnico de Lisboa e uma pós-graduação em Information Management and Business Intelligence in Healthcare pela Universidade Nova de Lisboa.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

Faça o scan e assista a entrevista em vídeo

Como evoluiu a EY em Moçambique?
A EY é uma das quatro maiores firmas de serviços profissionais a nível mundial, presente em mais de 150 países, e em Moçambique conta já com uma história de mais de três décadas.

Durante este percurso, construímos uma presença sólida e sustentável, marcada por um crescimento constante e pelo reforço contínuo da qualidade dos nossos serviços de auditoria, consultoria, assessoria fiscal e transaccional.

Orgulhamo-nos de ter acompanhado e apoiado o país e o sector privado em momentos decisivos de transformação e modernização da economia nacional, contribuindo para a adopção de melhores práticas de governação, transparência e eficiência empresarial.

Hoje, mantemos o compromisso de permanecer ao lado das empresas moçambicanas, como parceiro estratégico para enfrentar novos desafios e potenciar oportunidades de desenvolvimento económico e social.

Quais são as prioridades da EY para os próximos anos?
Na EY Moçambique, iniciamos este novo ciclo de liderança com uma estratégia assente em três grandes prioridades: inovação, talento e proximidade ao mercado.

Em primeiro lugar, reforçamos o compromisso com a inovação tecnológica, procurando integrar soluções digitais que tornem os nossos serviços mais ágeis, seguros e alinhados com os desafios de transformação digital que também os nossos clientes enfrentam.

Em segundo lugar, colocamos um foco renovado no desenvolvimento e retenção de talento moçambicano, investindo fortemente em formação contínua, certificações internacionais e programas de mobilidade que permitem expor as nossas equipas às melhores práticas globais.

Por fim, mantemos como prioridade estratégica a proximidade ao tecido empresarial e institucional, apoiando empresas e sectores-chave da economia nacional em processos de crescimento sustentável, governação corporativa e adaptação a novas exigências regulatórias e de mercado.

Como a sua trajectória influencia a sua liderança?
A minha experiência de mais de 25 anos, repartida entre grandes firmas como a EY e projectos próprios em ambientes empreendedores, permite-me conjugar solidez e agilidade na gestão. Aliada ao conhecimento adquirido em mercados emergentes, essa trajectória reforça a visão de liderar a EY Moçambique com proximidade, flexibilidade e elevado rigor técnico, contando com uma equipa preparada para responder aos desafios do mercado nacional.

Como vê o momento económico que o país atravessa?
O ambiente de negócios em Moçambique tem atravessado momentos complexos, marcados recentemente por alguma instabilidade social e por uma contracção económica no primeiro trimestre deste ano, que registou uma redução do PIB em cerca de 3,9%.

Entre os principais desafios imediatos destaco a questão cambial e da disponibilidade de divisas, que carece de uma abordagem estruturada, bem como a necessidade de um maior controlo da dívida pública por parte do Estado.

Apesar deste contexto, considero que estamos a chegar a um ponto de viragem, com sinais que permitem encarar o futuro com optimismo.

Entre os principais desafios imediatos destaco a questão cambial e da disponibilidade de divisas, que carece de uma abordagem estruturada, bem como a necessidade de um maior controlo da dívida pública por parte do Estado.

Apesar deste contexto, considero que estamos a chegar a um ponto de viragem, com sinais que permitem encarar o futuro com optimismo. O reinício dos grandes projectos de gás natural representa um catalisador importante para dinamizar a economia no curto prazo, embora devamos evitar depender excessivamente deste sector, preservando capacidade de crescimento sustentável noutras áreas estratégicas.

De forma geral, mantenho uma visão optimista sobre o potencial do país, acreditando que existirão novas oportunidades para os investidores privados e para o fortalecimento do tecido empresarial moçambicano.

OS DADOS TORNARAM-SE UMA INFRA-ESTRUTURA ECONÓMICA



pwc

Carlos Jerónimo

Country Managing Partner da PwC

A PwC opera como network global organizada em clusters regionais. Moçambique integra actualmente a estrutura que agrega Portugal, Angola e Cabo Verde, sob coordenação da PwC Portugal, uma mudança ocorrida há cerca de dois anos, depois de um longo período de ligação à PwC África do Sul. Segundo Carlos Jerónimo, esta integração reforçou a capacidade técnica e a proximidade ao mercado nacional, permitindo mobilizar competências especializadas para responder às exigências crescentes das organizações moçambicanas.

Na área de transformação de negócio, a firma apoia clientes de sectores como energia, financeiro, indústria e serviços públicos em projectos estruturantes que abrangem desde a redefinição de processos até à implementação tecnológica. O modelo de intervenção cobre todo o ciclo de transformação, planeamento estratégico, gestão de programas e execução, através de equipas multidisciplinares que integram especialistas em gestão, finanças, recursos humanos, experiência do cliente e tecnologia. "A tecnologia é central, mas não é suficiente por si só. A transformação exige alinhamento organizacional e mudança cultural", sublinha.

Para o responsável, a discussão actual sobre transformação empresarial converge inevitavelmente para um elemento-chave: os dados. O crescimento exponencial do volume de informação, fenómeno visível em Moçambique, coloca às empresas o desafio de transformar dados brutos em conhecimento aplicável e, acima de tudo, em valor económico.

"O verdadeiro diferencial competitivo já não está apenas na posse da informação, mas na capacidade de a interpretar e utilizar estrategicamente", afirma. O conceito de dados enquanto *commodity* económica, embora relativamente recente, ganha cada vez mais relevância. Tal como outros recursos estratégicos, os dados assumem-se como activos transaccionáveis, com potencial de gerar novas fontes de receita. Estudos internacionais apontam para taxas de crescimento superiores a 25% ao ano na monetização de dados até 2034.
Neste contexto, Carlos Jerónimo identifica três dimensões fundamentais: definição de modelos de negócio que permitam rentabilizar dados de forma estruturada; investimento consistente em literacia de dados; e adopção de tecnologia capaz de armazenar, analisar e aplicar informação em tempo real.

A PwC tem seguido essa abordagem, começando internamente com forte aposta em ferramentas de business intelligence, análise avançada e inteligência artificial.

Em Moçambique, a capacitação tem sido integrada directamente nos projectos de transformação, incluindo no sector público, onde a firma apoia a implementação de sistemas ERP ligados à energia. "Não se trata apenas de substituir tecnologia, mas de garantir que os quadros saibam extrair informação relevante para decisões mais rápidas e eficazes", observa.

No domínio financeiro e fiscal, a crescente exigência de reporte em tempo real e maior transparência coloca novos desafios às organizações. O director da PwC reconhece que Moçambique tem vindo a alinhar o seu quadro normativo com padrões internacionais, promovendo maior rigor contabilístico e fiscal.

Este avanço, embora positivo para o mercado, impõe às empresas a necessidade de rever processos internos e reforçar mecanismos de controlo. A PwC intervém de forma integrada, articulando as áreas de fiscalidade, auditoria e consultoria para assegurar conformidade legal, integridade de dados e eficiência operacional.

"Para além da conformidade, apoiamos as organizações na transformação dos dados de negócio em informação estratégica", destaca. Plataformas como sistemas ERP, aliadas a modelos de análise preditiva e inteligência artificial, permitem aos gestores projectar cenários, avaliar riscos, estruturar financiamento e definir estratégias de expansão com maior segurança.

> ***Os dados devem servir para reduzir custos, melhorar a experiência do cliente e criar novos modelos de negócio.***

Com mais de 25 anos de experiência na liderança de projectos de transformação digital e inovação empresarial em África e na Europa, Carlos Roxo Jerónimo, Director da PwC e responsável pela prática de Advisory Business Transformation em Portugal, Angola e Moçambique, sustenta que a transformação empresarial contemporânea assenta, sobretudo, na capacidade de converter dados em valor económico real.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



O FUTURO DA AUDITORIA É DIGITAL

Edite Félix

Senior Manager e Head of Consulting da RSM Moçambique

Uma economia mais ética, eficiente e transparente é também mais atractiva para o investimento.

Com presença consolidada em mais de 120 países e reconhecida como uma das maiores redes globais de auditoria, fiscalidade e consultoria, a RSM posiciona-se como referência técnica e estratégica no apoio ao sector empresarial moçambicano.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

Que papel ocupa a RSM no mercado moçambicano?
A RSM Moçambique é uma firma membro da RSM International, uma das maiores redes globais de auditoria, consultoria e fiscalidade, com presença consolidada em mais de 120 países. Em Moçambique, posicionamo-nos como uma referência nacional em serviços de Assurance, Tax & Consulting, oferecendo soluções integradas, de elevado rigor técnico, concebidas para gerar impacto real no ambiente de negócios.

Atendemos essencialmente empresas de média e grande dimensão, tanto nacionais como internacionais, que não procuram apenas cumprimento normativo, mas sim um parceiro estratégico, capaz de compreender os seus desafios específicos, antecipar riscos operacionais e regulatórios e entregar valor sustentável.

O nosso posicionamento no mercado assenta em três pilares fundamentais: qualidade, consistência e proximidade ao cliente. A qualidade, para nós, não é apenas um princípio orientador, é o próprio modelo do nosso negócio. É essa cultura de exigência que atrai empresas com elevados padrões de governação, retém talento qualificado e sustenta a nossa reputação como firma de confiança no ecossistema empresarial moçambicano.

Que sectores lideram a procura pelos vossos serviços?
O nosso portefólio é composto por sectores de elevada complexidade e impacto estratégico para a economia moçambicana. Trabalhamos com instituições bancárias e seguradoras, onde os requisitos regulatórios são particularmente exigentes e o foco em *compliance* é permanente. Nestes casos, o nosso compromisso é garantir que os nossos clientes operem com total conformidade, minimizando riscos e assegurando a solidez e integridade dos seus sistemas de controlo.

No sector de petróleo e gás, a nossa intervenção exige profundo domínio da fiscalidade internacional, do reporting técnico e da gestão de risco, numa área onde as exigências de transparência e rigor são particularmente elevadas. Também assessoramos organizações não-governamentais e organismos multilaterais, cujos critérios de actuação impõem uma avaliação rigorosa do impacto dos projectos, prestação de contas transparente e alinhamento com normas internacionais de reporte e auditoria.

Ademais, prestamos serviços a grandes empresas privadas, nacionais e multinacionais, que actuam em sectores em expansão como a agro-indústria, energia e infra-estruturas, todos com exigências complexas ao nível da estratégia, governança e crescimento sustentável.

Qual é o papel de Moçambique na estratégia da RSM?
O crescimento de 29% da RSM em África, conforme indica o mais recente relatório internacional, confirma que os mercados emergentes ocupam hoje uma posição central na estratégia global da nossa rede.

Em Moçambique, orgulhamo-nos de contribuir activamente para esse desempenho, com um modelo de negócio centrado na excelência técnica, na valorização de talento local e na adopção de soluções inovadoras.

Alinhamo-nos com a Estratégia Global 2030 da RSM, que privilegia a inovação, o crescimento sustentável e o impacto real. A nível nacional, esta visão traduz-se na digitalização progressiva dos nossos serviços, no fortalecimento da nossa base de clientes de referência e no posicionamento de Moçambique como um polo estratégico para operações internacionais, sobretudo nas áreas de preços de transferência e consultoria para o desenvolvimento. Estamos também comprometidos com o reforço das ligações regionais, em particular com os países da SADC e África Oriental, consolidando o papel da RSM Moçambique como plataforma de excelência para a expansão de negócios no continente.

Como a RSM Luca está a transformar a auditoria?
A introdução da plataforma RSM Luca em Moçambique, em 2024, marcou um novo capítulo na forma como conduzimos os nossos projectos de auditoria. Trata-se de um verdadeiro ecossistema digital, concebido para elevar a eficiência, a transparência e a qualidade dos nossos serviços. A sua implementação foi cuidadosamente estruturada, com acções de capacitação intensiva das nossas equipas e integração plena nos fluxos de trabalho.

Os efeitos desta inovação já são evidentes, registamos maior agilidade nos processos, redução de tarefas manuais repetitivas, uma gestão de risco mais robusta e uma colaboração mais directa com os clientes.

A ECONOMIA MOÇAMBICANA ENTRA NUMA NOVA ERA DE EXIGÊNCIA REGULAMENTAR



forvis mazars

Dipak Lalgi

Country Managing da Forvis Mazars

A Forvis Mazars Moçambique assinala dez anos de presença no mercado nacional numa conjuntura económica marcada, simultaneamente, por desafios estruturais e novas oportunidades de crescimento.

Com operações consolidadas nas áreas de auditoria, outsourcing, contabilidade, sustentabilidade, fiscalidade e consultoria legal aplicada à constituição e organização de empresas, a firma pretende reforçar o seu posicionamento num mercado cada vez mais exigente em matéria de compliance, transparência e governação corporativa.

O Country Manager da Forvis Mazars Moçambique, Dipak Lalgi, destaca que o actual contexto económico continua a oferecer oportunidades relevantes em sectores estratégicos como energia, petróleo e gás, infra-estruturas, serviços financeiros, mineração, agricultura, pescas e sector público. Segundo o responsável, um dos objectivos da empresa passa por aprofundar a relação institucional com entidades públicas, reforçando a confiança na marca e criando espaço para a prestação de serviços técnicos especializados.

No plano regulatório, Lalgi considera que Moçambique atravessa uma fase de transformação, caracterizada por maiores exigências de transparência e rigor no cumprimento das normas fiscais e empresariais. Neste cenário, a Forvis Mazars aposta na implementação de práticas técnicas robustas em auditoria, contabilidade, consultoria e impostos, acompanhando as empresas na interpretação das novas exigências regulatórias e na mitigação de riscos operacionais e financeiros.

O responsável sublinha ainda que o ambiente de investimento no país permanece atractivo, sobretudo nos sectores de gás, energias renováveis e infra-estruturas, embora os investidores enfrentem actualmente uma necessidade acrescida de due diligence, conformidade fiscal e alinhamento com princípios de ESG. Apesar disso, alerta para a inexistência de um quadro legal claro que torne obrigatória a apresentação de relatórios de sustentabilidade e ESG pelas grandes empresas, defendendo que a modernização da legislação poderá contribuir para elevar os padrões de governação e criar novas oportunidades profissionais e empresariais.

As recentes reformas fiscais e ajustamentos regulatórios têm igualmente impacto directo nas operações das empresas assessoradas pela Forvis Mazars. De acordo com Lalgi, o planeamento tributário tornou-se hoje indispensável para garantir previsibilidade financeira e eficiência operacional, levando a empresa a reforçar o acompanhamento técnico e estratégico aos seus clientes.

Para os próximos cinco anos, a Forvis Mazars pretende consolidar e expandir a sua oferta multidisciplinar de serviços, aumentar a presença nos sectores de energia, infra-estruturas e serviços financeiros, bem como acelerar a transformação digital das suas operações através das plataformas tecnológicas da rede internacional Forvis Mazars.

O investimento em talento local surge igualmente como um dos principais pilares estratégicos da empresa.

Com uma equipa maioritariamente jovem, a firma aposta em programas de formação contínua, certificações profissionais, parcerias académicas e iniciativas de estágio, promovendo simultaneamente diversidade e liderança inclusiva.

Relativamente ao actual contexto de acesso a divisas, Dipak Lalgi reconhece constrangimentos no mercado, mas entende que o cenário deve igualmente servir de incentivo ao reforço da capacidade produtiva nacional, ao estímulo do consumo local e ao desenvolvimento de soluções tecnológicas produzidas em Moçambique.

Embora admita alguns atrasos em pagamentos de facturas em moeda estrangeira, considera que o impacto sobre a operação da empresa continua controlado e acredita que o país conseguirá gradualmente ultrapassar os actuais desafios de liquidez externa.

> ***"Queremos posicionar a Forvis Mazars como parceiro de confiança para empresas, ONGs, sector público e instituições financeiras.***

É Auditor Certificado pela OCAM - Ordem dos Contabilistas e Auditores de Moçambique, com mais de 39 anos de experiência profissional. Licenciado em Contabilidade e Auditoria pela UNISA na África do Sul e tem um Mestrado em Finanças pelo IUP - Instituto Universitario de Posgrado (Espanha). Ao longo da sua carreira profissional, Dipak desenvolveu competências como consultor em vários ramos da indústria empresarial, dos quais mais de 39 anos, 25 anos de experiência são em auditoria externa e 2 anos em auditoria interna.

Em 2017, Dipak assumiu um novo desafio na Forvis Mazars, como Partner responsável pelo departamento de Auditoria, e é atualmente Country Managing Partner, Audit Assurance. A sua carteira de clientes divide-se em grupos econômicos nacionais e internacionais nas mais diversas dimensões e setores de atividade, tendo sido destacado para ocupar vários cargos de relevo ao longo dos anos em áreas como: Construção, Serviços financeiros, Pesca, Petróleo e gás, Mineração, Aviação, Turismo e hotelaria.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



A NOVA ECONOMIA EXIGE UMA NOVA CONSULTORIA

PKF

Ricardo Coelho

Country Manager | PKF Moçambique

> ***A digitalização só gera valor quando assenta em processos bem desenhados.***

É Key Contact da PKF Moçambique Auditores e Consultores, Limitada, membro da rede PKF International presente em Maputo desde 2007. Participou até muito recentemente de forma activa na Câmara de Comércio de Moçambique. A PKF Moçambique integra a rede lusófona da PKF, que inclui Portugal, Angola, Cabo Verde e São Tomé e Príncipe.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

O que distingue a PKF no mercado?
Quando apresento a PKF, digo que a PKF Moçambique combina o melhor de dois mundos: proximidade, conhecimento local e senioridade acessível de uma firma presente no mercado moçambicano, com a metodologia, recursos técnicos e alcance internacional de uma rede global.

Para quem nos contrata, isso significa três coisas muito concretas: primeiro, acesso directo a profissionais seniores; segundo, uma capacidade de resposta mais próxima e pragmática; terceiro, soluções que não são apenas tecnicamente correctas, mas também aplicáveis à realidade operacional e regulatória de Moçambique.

Que vantagens traz a plataforma lusófona da PKF?
A vantagem competitiva não é apenas "ter ligação à rede PKF". A vantagem é operar dentro de uma plataforma lusófona integrada, com liderança estratégica comum, coordenação executiva única e capacidade de mobilizar recursos entre jurisdições.

Quando um projecto em Moçambique exige competências específicas — por exemplo IFRS, fiscalidade internacional, preços de transferência, *corporate finance*, controlo interno, tecnologia, recursos humanos ou *reporting* de grupo, a PKF Moçambique pode mobilizar especialistas da plataforma lusófona de forma mais directa.

Assim, a PKF Moçambique consegue oferecer ao mercado uma alternativa com escala suficiente para projectos complexos, mas com proximidade e flexibilidade superiores às estruturas mais pesadas. Ou seja: capacidade internacional sem perder a agilidade local.

Como avalia o mercado de auditoria e consultoria?
O mercado moçambicano está mais exigente do que era há alguns anos. Hoje já existe maior consciência sobre a importância da auditoria, do controlo interno, da conformidade fiscal, da governação e da prestação de contas. Isso é visível nas empresas privadas, nas organizações da sociedade civil, nos projectos financiados por doadores, no sector público e também nos sectores extractivo, energético e de infra-estruturas.

Pese embora o papel da auditoria seja atualmente mais reconhecido, falta o mercado valorizar mais a qualidade técnica e não apenas o preço. Por vezes, ainda se olha para a auditoria como uma *commodity* (o serviço de auditoria é percebido como algo obrigatório e um "transtorno necessário", perdendo-se o foco no valor agregado). Esse é um grande erro. A qualidade de uma auditoria depende da experiência da equipa, da metodologia, da independência, do tempo dedicado e da capacidade de compreender o negócio. Quando se comprime demasiado o preço, comprime-se também a profundidade do trabalho.

Qual é o papel da PKF na modernização da auditoria interna?
Sim, é uma área onde a PKF actua. O nosso papel, como firma independente, pode passar por apoiar diagnósticos de controlo interno, desenho de matrizes de risco, revisão de processos, capacitação de equipas, implementação de metodologias de auditoria baseada no risco e apoio à criação de mecanismos de seguimento de recomendações.

A modernização da auditoria interna no sector público não deve ser vista apenas como uma reforma administrativa. Deve ser vista como uma ferramenta de melhoria da governação, da gestão do risco, da eficiência da despesa pública e da confiança dos cidadãos e parceiros de desenvolvimento.

Que aprendizagens emergiram do actual contexto económico?
O período pós-eleitoral de finais de 2024 foi um teste muito concreto à resiliência das empresas em Moçambique. Do ponto de vista da procura de serviços de auditoria e consultoria, esse período revelou uma diferença clara entre dois tipos de clientes.

Os clientes que resistiram melhor, foram aqueles com estruturas de governação mais maduras. Para esses clientes, a instabilidade não reduziu a importância da auditoria, do controlo interno, da consultoria fiscal ou do reporting. Pelo contrário, tornou esses serviços ainda mais relevantes. Em momentos de incerteza, as organizações precisam de saber onde estão os seus riscos, qual é a sua posição financeira real, que compromissos conseguem cumprir, como proteger tesouraria e como manter transparência perante os seus stakeholders.

Os clientes que recuaram primeiro foram, em geral, empresas com maior pressão de liquidez, menor formalização de processos ou que ainda encaram auditoria e consultoria como um custo administrativo, e não como instrumentos de gestão.

Right people, right place, right solutions

PKF Mozambique is a full service Accountancy firm and a part of PKF International, a global family of accounting and business advisory firms.

- Assurance
- Legal
- Business Solutions
- Corporate Finance
- Hospitality Consulting
- Advisory

Contact us



Ricardo Coelho
Country Manager
ricardo.coelho@pkf.co.mz

Tel: +258 855 050 746

pkf.comunicacao@pkf.co.mz

info@pkf.pt

PKF Mozambique is a member firm of the PKF International Limited family of legally independent firms and does not accept any responsibility or liability for the actions or inactions of any individual member or correspondent firm or firms.



MOÇAMBIQUE PRECISA DE SOBERANIA EM CERTIFICAÇÃO

Helena Macamo

Country Certification Lead - Mozambique & Angola | Bureau Veritas Moçambique

> ***A certificação ISO cresce impulsionada pelas exportações e exigências de clientes internacionais.***

É profissional da Bureau Veritas Moçambique, empresa global de ensaios, inspecção e certificação. Formada pelo Instituto Superior de Ciências e Tecnologias de Moçambique (ISCTEM), é membro do Royal Australian Chemical Institute (RACI). A sua trajectória inclui intercâmbio profissional com a Bureau Veritas Brasil.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

Como define o papel da Bureau Veritas na economia moçambicana?
A Bureau Veritas ajuda empresas a garantir os seus produtos, serviços e processos cumprem com normas de segurança, qualidade e requisitos legais e ou contratuais aplicáveis aos seus negócios. Basicamente, somos uma entidade de terceira parte, independente que inspeciona, testa e certifica.

E esses serviços podem ser feitos em diferentes tipos de indústria. Por exemplo:
Na área da Energia/Petróleo - Inspecionamos equipamentos, tubulações e instalações para garantir segurança operacional e conformidade ambiental.

Para Portos/Logística - Inspecionamos cargas, certificamos *containers* e garantimos conformidade com regulações de transporte internacional.

Para Agricultura/Agroindústria - Testamos produtos agrícolas, certificamos segurança alimentar e conformidade com mercados de exportação.

E, em geral, em todas essas áreas que mencionei certificamos os sistemas de gestão das organizações com base em diferentes sistemas de gestão publicados pela ISO e por outras entidades tais como Sistemas de Gestão de Qualidade, Ambiente e Segurança, Segurança Alimentar, Segurança de informação entre outros.

O que motivou o investimento no novo laboratório da Matola?
Foi, na verdade, uma resposta a uma procura que já existia pois com a localização do laboratório fora de maputo, o tempo de resposta aos nossos clientes não era dos melhores. Repisando que este laboratório foi como que transferido de Moatize para Maputo. O mesmo existia para atender uma demanda específica de um cliente e com o aumento de demanda foi estratégico mudar para maputo por conta da logistica.

Qual é o principal desafio estrutural do sector em Moçambique?
Diria que é um mercado em crescimento, que ainda precisa de desenvolver e amadurecer.

Quando olhamos para o que funciona acho importante citar:
A certificação ISO básica para empresas que buscam conformidade para exportação ou atender a requisitos especificos dos seus clientes

Conformidade ambiental, impulsionada pela actualização nas regulações locais e pressão de investidores internacionais;
Certificação de pessoal (Setor de energia, construção, transportes, Oil and gas); Certificação de equipamentos para garantir segurança operacional em ambientes de alto risco.

Existem imensas oportunidades por onde crescer e criar mais impacto que podem advir de melhorar a cobertura geográfica, por desenvolver mais competência técnica nas provincias garantndo redução de custos com mobilização e logistica, Facilitar o valor do conhecimento das empresas locais em relação às certificações necessárias e retorno de investimento existente, actualização da regulação e harmonização com padrões internacionais.

O que está a travar o progresso?
Eu não diria travar, mas talvez fazer que ele seja lento vai de factores estruturais a culturais tais como falta de conhecimento por parte das empresas, falta de especialistas certificados localmente, necessidade de investimento considerável, o que em muitos casos não é viavel para as nossas empresas, cultura de conformidade reactiva onde a empresa só procura o serviço quando lhe é imposto.

A Bureau Veritas Moçambique foi reconhecida entre as melhores empresas para trabalhar em 2025. Esse reconhecimento vem de fora. Internamente, o que é que a operação moçambicana fez de diferente nos últimos dois anos para merecer esse resultado e o que é que ainda falta melhorar?
É realmente impressionante que a BV Moçambique tenha sido reconhecida entre as melhores empresas para trabalhar em 2025. Isso não é acidental — reflecte decisões estratégicas deliberadas.

Acredito eu que este factor veio de factores tais como investimento em pessoas com programas de desenvolvimento e formação contínua e actualmente uma maior retenção de talento com colaboradores que ficam e crescem na empresa. Devo mencionar também o facto de termos uma liderança acessível em que os gestores se predispoem a gerir com as portas abertas, criando um ambiente de confiança. Na BV também damos valor às realidades locais (infra-estrutura, mercado e competencia técnica) sendo que apesar de ser uma multinacional mais de 95% dos nossos colaboradores são moçambicanos e a maior parte dos colaboradores é recrutada localmente.

EMPRESAS JÁ NÃO PROCURAM APENAS DIAGNÓSTICOS, PROCURAM EXECUÇÃO E ESCALA REGIONAL



Marcelo Tertuliano

Partner - Axis Advisory

Num contexto económico marcado por maior pressão regulatória, transformação digital e necessidade crescente de eficiência operacional, o mercado de consultoria em Moçambique começa a afastar-se de modelos tradicionais centrados apenas em diagnóstico, aproximando-se de abordagens mais orientadas para execução, inteligência de negócio e criação efectiva de valor.

É nesta dinâmica que a Axis Advisory procura consolidar o seu posicionamento no mercado, reforçando a aposta em serviços ligados à estratégia corporativa, transformação empresarial, desenvolvimento de negócios e integração tecnológica aplicada à tomada de decisão.

Segundo Marcelo Tertuliano, sócio da firma, a evolução da consultora reflecte igualmente uma mudança no perfil das próprias organizações moçambicanas, hoje mais expostas à concorrência, à pressão por resultados e à necessidade de decisões sustentadas em informação estruturada.

"A maturidade do mercado aumentou significativamente. As organizações já não procuram apenas recomendações técnicas, procuram parceiros capazes de apoiar processos de transformação, implementação e crescimento sustentável", afirma Tertuliano.

Com experiência em áreas como fusões e aquisições, reestruturação financeira, integração pós-fusão e monitoria estratégica, a consultora defende que um dos maiores desafios do ambiente empresarial moçambicano continua a ser a distância entre estratégia e capacidade de execução.

Para o responsável, muitos projectos falham não por ausência de visão, mas por limitações operacionais, fragilidade institucional ou incapacidade de transformar decisões em resultados concretos. "A estratégia só ganha relevância quando existe capacidade efectiva de implementação. O mercado valoriza cada vez mais resultados tangíveis e não apenas produção de relatórios", sustenta.

A crescente incorporação de inteligência artificial IA e automação nos serviços de consultoria surge igualmente como um dos factores que estão a redefinir o sector.

Actualmente, a Axis Advisory já integra ferramentas próprias de IA para análise estratégica, produção de insights e apoio à tomada de decisão, numa lógica que combina tecnologia, leitura de mercado e interpretação humana.

Esta transformação, segundo Marcelo Tertuliano, terá impacto directo sobre o perfil do capital humano exigido pelas empresas. "As competências mais valorizadas deixam de estar apenas na execução técnica básica e passam a centrar-se na capacidade analítica, pensamento crítico e interpretação estratégica de dados", refere.

Apesar dos desafios associados ao ambiente económico, o responsável considera que Moçambique mantém fundamentos relevantes para atracção de investimento, sobretudo nos sectores de energia, agro-negócio, logística, recursos naturais e infra-estruturas. Contudo, defende que o verdadeiro diferencial competitivo estará cada vez mais ligado à qualidade da governação, eficiência institucional e capacidade de execução.

Na leitura da consultora, o ambiente empresarial moçambicano deverá tornar-se progressivamente mais competitivo e orientado para performance, pressionando empresas e instituições a adoptarem modelos de gestão mais sofisticados, sustentados por dados, tecnologia e capacidade efectiva de transformação organizacional.

O país tem oportunidades relevantes, mas transformar potencial em crescimento sustentável exige disciplina de execução, capacidade institucional e decisões mais qualificadas.

> ***"A tecnologia eleva a fasquia. Os consultores mais jovens terão de ser mais analíticos, curiosos e rápidos na aprendizagem.***

É sócio da Axis Advisory. É mestre, pós-graduado e bacharel em Administração de Empresas, com formação executiva em instituições como Harvard, IMD, MIT, Chicago Booth, IBMEC e Fundação Getúlio Vargas. Iniciou a carreira na Arthur Andersen, actuou na italiana TIM, liderou áreas financeiras na Vale e foi CFO da Vale/Vulcan em Moçambique. Vive entre negócios, família e a convicção de que boas decisões transformam organizações.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



AS PESSOAS TORNARAM-SE UM FACTOR DE CONTINUIDADE OPERACIONAL

MANAGEMENT & CONSULTANCY SERVICES

Tânia Marisa Jossias

Chief Operations Officer · EP Management and Consultancy Services, Lda

> ***Precisamos investir mais no desenvolvimento de talento local especializado, especialmente em áreas de consultoria técnica e gestão de mudança.***

Com experiência consolidada em gestão operacional, capital humano e desenvolvimento de negócios, Tânia Jossias tem construído a sua carreira focada em performance, liderança e criação de equipas sustentáveis. Para além da vida corporativa, valoriza profundamente a família, desenvolvimento pessoal e a aprendizagem contínua.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

Como conseguiu a EP manter relevância num mercado em constante transformação?
Acredito que a consistência da EP resulta de uma decisão estratégica que tivemos desde o início: não competir apenas por preço ou por volume, mas por confiança, capacidade de execução e impacto operacional real.

Ao longo dos anos, percebemos que os nossos clientes não procuram apenas recrutamento ou gestão administrativa.

Eles procuram estabilidade operacional, continuidade e previsibilidade. Hoje a EP evoluiu de uma empresa tradicional de recursos humanos para um parceiro de continuidade operacional.

Se no início respondíamos principalmente a necessidades transaccionais de contratação, hoje ajudamos empresas a construir estruturas humanas sustentáveis, capazes de suportar crescimento, mudanças organizacionais e momentos de pressão operacional.

Que papel procura a EP desempenhar nas organizações que apoia?
A EP posiciona-se na intersecção entre consultoria de capital humano, outsourcing operacional e *workforce strategy*.

Trabalhamos com organizações que dependem fortemente de pessoas para manter operações críticas em funcionamento, em sectores como energia, extractivos, logística, saúde, desenvolvimento internacional, ONG's e serviços corporativos.

O nosso cliente-tipo é uma organização em crescimento, expansão ou transformação, muitas vezes a operar em contextos complexos, e que precisa de garantir que os seus processos de gestão de pessoas não se tornem um risco operacional.

Mais do que gerir pessoas, ajudamos empresas a proteger a continuidade das suas operações através de soluções de *workforce management* desenhadas à medida das suas necessidades, combinando agilidade, *compliance* e excelência na execução.

Um exemplo concreto foi o apoio prestado a uma organização internacional que estava a expandir as suas actividades em várias províncias e distritos (em comunidades recondidas) de Moçambique. A EP assumiu toda a estruturação da operação de pessoas desde o recrutamento e mobilização de talento em zonas remotas até à gestão administrativa contínua, permitindo ao cliente escalar as suas operações com estabilidade, controlo e continuidade.

Que aprendizagens da sua trajectória moldam hoje a sua abordagem à liderança?
Ao longo da minha carreira trabalhei com pessoas, operações, clientes e equipas em diferentes contextos, e isso ensinou-me uma verdade simples: empresas crescem à velocidade da sua capacidade de executar através de pessoas.

Como COO, aprendi que liderança não é apenas tomar decisões, mas criar sistemas, desenvolver talento e manter equipas engajadas mesmo sob pressão.

Também aprendi que resultados sustentáveis exigem disciplina operacional, proximidade com as pessoas e coragem para tomar decisões difíceis quando necessário.

Hoje lidero com foco em performance, cultura e execução.

Que diagnóstico faz do actual mercado de consultoria em Moçambique?
O sector está a amadurecer, mas ainda enfrenta desafios importantes.

Vejo clientes cada vez mais exigentes, o que é positivo. Há maior foco em resultados, *compliance*, tecnologia e eficiência.

Ao mesmo tempo, ainda existe uma lacuna entre estratégia e execução. Muitas empresas desenham boas intenções, mas têm dificuldade em transformar essas intenções em processos consistentes. Também precisamos investir mais no desenvolvimento de talento local especializado, especialmente em áreas de consultoria técnica e gestão de mudança.

O mercado de consultoria em Moçambique é dominado em grande parte por grandes grupos internacionais com operações locais. Como é que uma subsidiária de grupo internacional compete, diferencia e retém talento nesse contexto?
Competimos através de proximidade, agilidade e conhecimento profundo da realidade local.

Muitas organizações internacionais têm escala, mas nem sempre conseguem adaptar-se com rapidez às dinâmicas operacionais do mercado moçambicano.


MELIÃ
No coração de Maputo,
o extraordinário acontece
todos os dias.
84 122 2155 / 20 600 397
melia.maputo@meliamoz.com
meliamaputo.com
MELIÃ
MELIÃ
MAPUTO SKY
MELIÃ
MELIÃ



Marlena Chambule

Managing Director | Salto Moçambique

> ***A competitividade das organizações será definida pela sua capacidade de desenvolver talento.***

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

TRANSFORMAR PESSOAS PARA TRANSFORMAR ORGANIZAÇÕES

O contexto empresarial é marcado por mudanças aceleradas, pressão competitiva crescente e desafios persistentes de qualificação - a capacidade de desenvolver talento tornou-se um dos factores mais determinantes para a sustentabilidade das organizações. Foi precisamente neste espaço que a Salto Moçambique construiu a sua proposta de valor, posicionando-se como uma consultora especializada em desenvolvimento humano e organizacional.

Para, o crescimento sustentável das empresas começa pelas pessoas. A convicção de que equipas mais preparadas produzem organizações mais fortes está no centro da actuação da consultora, que tem vindo a apoiar empresas e profissionais na construção de competências, fortalecimento da liderança e transformação cultural.

Uma consultora focada em pessoas e resultados

A Salto Moçambique nasceu da identificação de um conjunto de lacunas no mercado nacional de consultoria. Segundo Marlena Chambule, a organização foi criada por profissionais que acumularam experiência em grandes empresas e projectos de elevada complexidade, conhecendo de perto os desafios da gestão empresarial e do desenvolvimento de pessoas.

Ao contrário de muitos modelos tradicionais de consultoria, a Salto procura combinar conhecimento técnico com experiência prática de gestão. A equipa fundadora já esteve dos dois lados da mesa: enquanto profissional em início de carreira e enquanto clientes que cliente que recorreu a serviços de consultoria.

Essa vivência permite à empresa desenvolver soluções alinhadas com a realidade das organizações, focadas não apenas na produção de relatórios ou recomendações, mas na implementação efectiva de mudanças que gerem impacto mensurável.

A missão da consultora assenta numa ideia simples: preparar jovens para o mercado de trabalho, transformar potencial em realização profissional e ajudar empresas a fortalecer equipas, modernizar práticas de gestão e criar valor sustentável.

O capital humano continua a ser um dos maiores desafios

Ao analisar o estado actual do tecido empresarial moçambicano, Marlena Chambule identifica diversos constrangimentos que continuam a limitar o crescimento das organizações.



Sabina Ali

Partner & General Manager
SAB Consulting

> ***A centralização excessiva da gestão reduz a capacidade de escala das empresas.***

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

EMPRESAS MOÇAMBICANAS PROCURAM MAIOR PROFISSIONALIZAÇÃO DA GESTÃO

A maioria das pequenas e médias empresas enfrenta dificuldades para transformar ambição em crescimento sustentável: Neste contexto, a consultoria estratégica tem vindo a assumir um papel cada vez mais relevante. Contudo, para muitas organizações, o desafio já não está apenas em definir uma estratégia, mas em conseguir executá-la de forma consistente.

É precisamente nesse espaço que a SAB Consulting procura posicionar-se. Liderada por Sabina Ali, Partner & General Manager da empresa, a consultora nasceu da identificação de uma lacuna estrutural no tecido empresarial moçambicano: a ausência de apoio prático às PME na implementação de processos, estruturas e mecanismos de gestão capazes de sustentar o crescimento.

A origem da empresa está profundamente ligada ao percurso profissional da sua fundadora. Depois de vários anos numa multinacional, onde consolidou experiência em estratégia, estrutura organizacional e gestão empresarial, Sabina Ali percebeu que os modelos aplicados nas grandes corporações nem sempre respondiam às necessidades das pequenas e médias empresas, que constituem a esmagadora maioria do sector privado nacional.

A tentativa inicial de replicar modelos concebidos para grandes organizações revelou-se um importante processo de aprendizagem. Foi precisamente essa experiência que permitiu identificar uma realidade frequentemente negligenciada: muitas PME possuem potencial de crescimento, mas enfrentam limitações relacionadas com estrutura organizacional, definição estratégica e capacidade de execução.

A partir dessa constatação surgiu a SAB Consulting, com uma proposta centrada não apenas na formulação de estratégias, mas sobretudo na sua implementação. O objectivo passa por ajudar empresas a transformar ideias em resultados concretos, através de soluções práticas ajustadas às especificidades do mercado moçambicano.

A crescente digitalização da economia tem vindo a alterar profundamente a forma como as empresas operam e tomam decisões. No entanto, segundo Sabina Ali, muitas organizações continuam a gerir os seus negócios com base na intuição e não em informação estruturada.

A experiência acumulada junto de diferentes empresas mostra que esta realidade não resulta necessariamente de falta de competência dos gestores, mas frequentemente da inexistência de sistemas adequados de monitoria, análise e acompanhamento de desempenho.



Magide Murgy

Executive Director da Ingeniux Afrique

“Processos migratórios e compliance influenciam velocidade de execução dos projectos.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

MOBILIDADE GLOBAL E *COMPLIANCE* GANHAM PESO ESTRATÉGICO NAS EMPRESAS

Liderada por Magide Murgy, Executive Director da Ingeniux Afrique, a consultora que posiciona-se como parceira estratégica especializada em mobilidade global, gestão de pessoas, *payroll* internacional e conformidade regulatória, apoiando organizações que pretendem expandir operações em África de forma estruturada e sustentável.

Mais do que uma consultora tradicional, a Ingeniux Afrique procura responder a problemas concretos que afectam diariamente empresas nacionais e internacionais. Desde a mobilização de expatriados e obtenção de vistos até à gestão de folha salarial internacional, conformidade laboral e recrutamento de talento local, a empresa actua em áreas críticas para a continuidade operacional dos projectos.

Segundo Magide Murgy, muitas organizações chegam à empresa após enfrentarem dificuldades relacionadas com burocracia, falta de conhecimento do contexto local ou incapacidade de coordenar operações em diferentes mercados africanos simultaneamente.

A missão da Ingeniux Afrique passa precisamente por eliminar essas barreiras, permitindo que os clientes concentrem os seus esforços no crescimento do negócio enquanto a consultora assegura a componente operacional e regulatória.

Uma empresa construída a partir da experiência no terreno

A génese da Ingeniux Afrique está directamente ligada à experiência acumulada pelo seu fundador em áreas como imigração, *compliance*, mobilidade global e gestão de pessoas.

Ao longo da sua carreira, Magide Murgy acompanhou empresas internacionais de diferentes sectores que procuravam implementar projectos em Moçambique, mas que frequentemente enfrentavam obstáculos relacionados com autorizações de trabalho, conformidade legal, gestão de expatriados e adaptação ao enquadramento regulatório local.

Apesar da capacidade técnica e financeira dessas organizações, muitos projectos acabavam por sofrer atrasos significativos devido à complexidade dos processos migratórios, à fragmentação dos serviços disponíveis ou à ausência de parceiros com conhecimento aprofundado do contexto africano.



Nandio Durão

Director Geral · Howard Johnson Associates Mozambique Lda

“O mercado já não procura apenas diagnósticos. Procura parceiros capazes de transformar recomendações em resultados concretos.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

NA ERA DA IA, EXECUÇÃO CONTINUA A VENCER ESTRATÉGIA

Para muitas empresas, deixou de ser suficiente produzir relatórios ou desenhar estratégias; o verdadeiro desafio está na capacidade de implementação. É precisamente nessa intersecção entre execução, experiência do cliente, tecnologia e gestão operacional que a Howard Johnson Associates Mozambique (HJAM) tem consolidado o seu posicionamento ao longo dos anos.

Sob liderança de Nandio Durão, a empresa evoluiu de uma operação centrada em serviços de *contact center* para uma organização que combina consultoria operacional, gestão de risco, transformação de processos e soluções tecnológicas adaptadas à realidade moçambicana.

Ao falar sobre a trajectória da empresa, Nandio Durão atribui a consistência da HJAM à capacidade de adaptação permanente às mudanças do mercado. Segundo explica, a organização foi ajustando a sua proposta de valor à medida que as necessidades dos clientes se tornavam mais complexas, deixando para trás uma lógica predominantemente transaccional para assumir um papel mais estratégico.

“Hoje trabalhamos cada vez mais como parceiros de transformação”, afirma. “Apoiamos organizações na melhoria da eficiência operacional, da comunicação com clientes, da capacidade de execução e da tomada de decisão, recorrendo cada vez mais à digitalização, análise de dados e integração tecnológica.”

Essa evolução permitiu à empresa posicionar-se num espaço muito específico do mercado: a intersecção entre consultoria operacional, experiência do cliente, gestão de risco e transformação tecnológica. O foco está sobretudo em organizações que procuram optimizar operações, fortalecer mecanismos de controlo e melhorar os seus canais de relacionamento com clientes e cidadãos.

A carteira de clientes estende-se por sectores como serviços financeiros, telecomunicações, seguros, utilities, sector público, comércio e organizações de desenvolvimento. Em muitos casos, trata-se de instituições que atravessam processos de expansão, reorganização ou modernização e necessitam de soluções pragmáticas, alinhadas com a realidade operacional do país.

Para Nandio Durão, uma das principais lições acumuladas ao longo da sua carreira foi compreender que o crescimento sustentável depende menos de ideias isoladas e mais da capacidade de execução. A experiência adquirida em diferentes sectores ensinou-lhe que mercados como o moçambicano exigem soluções flexíveis, financeiramente sustentáveis e adaptadas ao contexto.



Elton Nhacune

Director-Geral da Mind Solutions

“Orientamos empresas a estruturar, facturar e vender com base no nicho específico de cada cliente.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

AS EMPRESAS CRESCEM À VELOCIDADE DAS SUAS EQUIPAS

O mercado empresarial é caracterizado por desafios estruturais persistentes, níveis diferenciados de maturidade organizacional e crescente pressão por competitividade. A consultoria assume um papel cada vez mais relevante na construção de empresas mais resilientes e preparadas para crescer. Para Elton Nhacune, Director-Geral da Mind Solutions, o verdadeiro valor da consultoria não está apenas na formulação de estratégias, mas sobretudo na capacidade de compreender a realidade concreta das organizações e traduzir desafios em soluções executáveis.

A Mind Solutions nasceu precisamente dessa convicção. Segundo explica o seu fundador, a empresa foi criada com uma missão clara: desenvolver soluções tangíveis para os problemas que afectam diariamente empresas e instituições moçambicanas.

“A Mind Solution Moz nasceu de uma ideia simples, mas poderosa: criar soluções para a realidade moçambicana, sem tabus e sem filtros, sempre com foco no impacto real”, afirma.

O percurso, reconhece, esteve longe de ser simples. Num mercado onde conquistar clientes exige persistência e credibilidade, a empresa foi consolidando gradualmente a sua posição através da prestação de serviços que vão desde a elaboração de planos de negócio e portfólios institucionais até ao desenvolvimento empresarial, intermediação comercial e apoio à implementação de projectos.

Para Elton Nhacune, a consultoria continua a ser uma ferramenta fundamental para acelerar a transformação institucional e empresarial do país. É essa convicção que sustenta a visão da Mind Solutions e orienta a sua intervenção junto dos clientes.

Uma consultoria orientada para crescimento e estruturação empresarial

Num sector onde o conceito de consultoria pode abranger áreas tão distintas como estratégia, fiscalidade, tecnologia ou transformação organizacional, a Mind Solutions procura posicionar-se como uma parceira de crescimento empresarial.

A empresa trabalha sobretudo com organizações que procuram estruturar melhor as suas operações, fortalecer a sua capacidade comercial e criar bases sustentáveis para expansão.



Mirza Jamal

Directora de Desenvolvimento de Negócios · Vantagem+ Moçambique

“As organizações que investem em pessoas estão a investir na sua própria capacidade de competir.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

O VALOR DA TECNOLOGIA ESTÁ NAS DECISÕES HUMANAS

Com mais de trinta anos de experiência internacional e actividade no mercado moçambicano desde 2000, a organização construiu uma reputação assente no desenvolvimento de competências, capacitação de equipas e fortalecimento da liderança empresarial. Para Mirza Jamal, Directora de Desenvolvimento de Negócios da Vantagem+ Moçambique, a consistência da empresa resulta da capacidade de evoluir ao ritmo das necessidades do mercado sem perder o foco naquilo que considera essencial: as pessoas.

“Temos acompanhado as transformações do tecido empresarial moçambicano e adaptado continuamente as nossas soluções”, explica. “Hoje trabalhamos muito para além da formação corporativa tradicional. Desenvolvemos programas executivos, soluções digitais, experiências de aprendizagem híbridas e iniciativas desenhadas especificamente para responder aos desafios concretos dos nossos clientes.”

Ao longo dos anos, a organização construiu relações duradouras com instituições dos sectores público e privado, tornando-se um parceiro recorrente em processos de desenvolvimento organizacional, liderança e capacitação técnica.

Formação como ferramenta estratégica

Embora o termo consultoria seja frequentemente associado a áreas como estratégia, tecnologia ou transformação digital, a Vantagem+ posiciona-se num espaço muito específico: o desenvolvimento de pessoas e competências como motor de crescimento organizacional.

Segundo Mirza Jamal, as organizações que retiram maior valor do trabalho desenvolvido pela empresa são aquelas que compreendem que o capital humano não deve ser visto como um custo operacional, mas como um activo estratégico.

“Trabalhamos com organizações que reconhecem a importância da liderança, da performance e da cultura organizacional para os seus resultados”, afirma.

Ao longo dos anos, a empresa acumulou experiência em sectores tão diversos como banca, serviços financeiros, energia, petróleo e gás, telecomunicações, administração pública, indústria e transportes.

Independentemente do sector, a lógica permanece semelhante: apoiar organizações que procuram melhorar competitividade, fortalecer equipas e preparar-se para contextos de mudança cada vez mais exigentes.



Kátia Massarongo

Directora-Geral da Landmark Consultoria

“O N’Sati Boss é a extensão da cultura Landmark para o ecossistema empreendedor.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

O FUTURO DOS NEGÓCIOS SERÁ DECIDIDO PELA EXECUÇÃO

Ao longo dos anos, a empresa posicionou-se não como uma consultora tradicional, mas como uma estrutura dedicada à construção de negócios, ao desenvolvimento empresarial e à transformação prática de ideias em projectos sustentáveis. Hoje, essa visão encontra a sua expressão mais visível no N’Sati Boss, iniciativa que combina formação, incubação, mentoria e desenvolvimento de empreendedoras, reflectindo uma evolução natural do próprio posicionamento da organização.

Para Kátia Massarongo-Nguelume, Directora-Geral da Landmark Consultoria, a diferença entre crescer e permanecer estagnado raramente está na qualidade das ideias. Está, sobretudo, na capacidade de execução.

Da consultoria à construção de negócios
A história da Landmark está intimamente ligada a uma leitura crítica do próprio mercado de consultoria.

Segundo Kátia Nguelume, durante muitos anos o sector habituou-se a produzir diagnósticos, relatórios e recomendações estratégicas que, apesar da sua qualidade técnica, nem sempre se traduziam em resultados concretos para os clientes.

Foi precisamente para responder a essa lacuna que a empresa construiu o seu posicionamento.
“A Landmark nunca teve como objectivo ser apenas mais uma empresa de consultoria”, explica. “Desde o início procurámos assumir um papel activo na construção de negócios e na geração de crescimento.”

Essa visão evoluiu ao longo do tempo e permitiu à organização transformar-se num verdadeiro hub de desenvolvimento empresarial, combinando consultoria estratégica, incubação, mentoria executiva e aceleração de negócios.

O N’Sati Boss representa, segundo a responsável, a materialização prática dessa filosofia.
Mais do que um programa de capacitação, trata-se de uma plataforma estruturada para preparar mulheres empreendedoras para competir em mercados cada vez mais exigentes, fornecendo-lhes ferramentas de gestão, orientação estratégica e acesso a oportunidades concretas de crescimento.

Consultoria orientada para transformação
Num ambiente empresarial onde muitas organizações procuram respostas para desafios relacionados com crescimento, financiamento e escalabilidade, a Landmark ocupa um espaço ainda pouco explorado.



Carlitos Francisco Mugodoma

Sócio-Gerente e Responsável por Operações de RH · PRÁTIQ Consultoria, Lda.

“Em vez de crescer pela dimensão, escolhemos crescer pela competência.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

COMPETÊNCIA OU PREÇO? O DILEMA QUE CONTINUA A TRAVAR O MERCADO

A PRÁTIQ Consultoria construiu o seu posicionamento a partir de uma premissa diferente: o desempenho das instituições depende, em larga medida, da qualidade das decisões tomadas sobre pessoas.

Para Carlitos Francisco Mugodoma, a consistência da empresa ao longo dos anos resulta precisamente dessa especialização. Desde a sua criação, a organização concentrou-se no capital humano como um dos principais desafios estruturais das instituições moçambicanas, recusando tratá-lo como um serviço acessório ou complementar.

Esse foco traduziu-se numa trajectória marcada pela aplicação consistente de metodologias de recrutamento, avaliação psicológica, formação e desenvolvimento organizacional. Ao longo do tempo, contudo, a empresa foi expandindo o seu campo de intervenção. O que começou por ser uma actividade fortemente orientada para recrutamento e avaliação psicométrica evoluiu para uma oferta integrada que inclui diagnóstico organizacional, implementação de plataformas digitais de gestão de recursos humanos, formação acreditada e apoio técnico à concepção de projectos financiados.

Na prática, a transformação foi significativa. A empresa deixou de actuar apenas como fornecedora de serviços pontuais para assumir um papel mais próximo de parceira estratégica, acompanhando processos contínuos de gestão e desenvolvimento de pessoas.

Consultoria aplicada à gestão de talento
Embora o conceito de consultoria cubra hoje áreas tão diversas como estratégia corporativa, fiscalidade, transformação digital ou gestão financeira, a PRÁTIQ optou por ocupar um espaço muito específico dentro desse universo.

A organização posiciona-se na intersecção entre gestão de capital humano, psicologia organizacional e tecnologia aplicada aos recursos humanos. Em vez de competir com consultoras generalistas, concentra-se nos desafios directamente relacionados com recrutamento, avaliação, desenvolvimento e retenção de talento.

Segundo Carlitos Mugodoma, o maior valor da empresa manifesta-se junto de organizações que atravessam fases de crescimento ou profissionalização. Isso inclui empresas privadas em expansão, instituições públicas que necessitam de instrumentos técnicos mais robustos e organizações da sociedade civil responsáveis pela implementação de projectos financiados por parceiros de desenvolvimento.


KPMG
Cyber Security Experts.
How can we help?
KPMG Auditores e Consultores, SA
+258 21 355 200
fm-mzinformation@kpmg.com
KPMG_mz follow us on

O CAPITAL HUMANO É HOJE UM DOS PRINCIPAIS FACTORES DE COMPETITIVIDADE DAS ORGANIZAÇÕES



Vicente Sitoe

Director Executivo da SDO Moçambique

As organizações operam hoje num ambiente particularmente exigente, em que é necessário aumentar resultados, responder rapidamente às mudanças e, simultaneamente, criar condições para atrair e reter talentos qualificados. Neste cenário, a gestão de pessoas deixou de ser uma função meramente operacional para assumir um papel central na estratégia das instituições. A SDO Moçambique apoia empresas na construção de modelos de gestão mais sustentáveis e alinhados com os seus objectivos de negócio, com foco no reforço da liderança, da cultura organizacional, dos sistemas de gestão de desempenho, do desenvolvimento de competências e das estratégias de retenção, partindo da convicção de que resultados consistentes dependem directamente da valorização do capital humano.

Ao longo dos últimos anos, o conceito de gestão estratégica de pessoas evoluiu de forma significativa. Na prática, a distinção entre uma organização que apenas administra recursos humanos e outra que gere capital humano de forma estratégica está sobretudo na forma de pensar o papel das pessoas dentro da organização.

Enquanto a primeira se centra em processos operacionais como salários, contratos e cumprimento legal, funções essenciais, mas limitadas. A segunda procura responder a questões estruturantes como as competências necessárias no futuro, o desenvolvimento de lideranças, a melhoria da produtividade, a redução da rotatividade e a sucessão organizacional. A diferença essencial está em deixar de ver as pessoas como custo operacional e passá-las a encarar como activos estratégicos, directamente ligados ao crescimento, inovação e sustentabilidade institucional.

No mercado moçambicano, diferentes segmentos apresentam desafios específicos e, consequentemente, oportunidades distintas para a SDO Moçambique. O sector público tem vindo a reforçar a discussão sobre modernização institucional, liderança e desempenho.

A banca e as telecomunicações continuam focadas na produtividade, na experiência do cliente e na transformação digital. As grandes empresas investem cada vez mais na cultura organizacional e na gestão de talentos, enquanto as PMEs procuram profissionalizar os seus processos e consolidar estruturas mais sustentáveis.

Mais do que um segmento isolado com maior potencial, observa-se uma tendência transversal: organizações de diferentes dimensões reconhecem que a melhoria dos resultados passa inevitavelmente pelo investimento nas pessoas e nos modelos de gestão.

A produtividade continua a ser um dos temas centrais no sector privado em Moçambique, mas as perdas de eficiência raramente estão ligadas apenas a recursos financeiros ou tecnologia. Muitas vezes, os principais constrangimentos estão em factores menos visíveis, como a ausência de metas claras, falhas na comunicação interna, lideranças pouco preparadas para gerir equipas, excesso de burocracia, baixa cultura de *accountability* e fraco acompanhamento de desempenho. Em muitos casos, profissionais altamente qualificados trabalham em estruturas organizacionais que não permitem o pleno aproveitamento do seu potencial, o que torna necessário rever práticas de gestão, modelos organizacionais e comportamentos internos para se alcançar maior eficiência.

O conceito de *employee experience* tem vindo a ganhar relevância à escala global e começa também a influenciar gradualmente o contexto empresarial moçambicano. As organizações reconhecem cada vez mais que a experiência do colaborador tem impacto directo na retenção, no compromisso, na produtividade e na reputação enquanto empregador. Hoje, temas como bem-estar, desenvolvimento profissional, reconhecimento, flexibilidade e ambiente organizacional fazem parte da agenda de gestão, sobretudo num contexto em que factores não financeiros assumem um peso crescente nas decisões dos profissionais mais jovens.

As empresas que investem de forma consistente na experiência do colaborador tendem a desenvolver equipas mais comprometidas e culturas mais resilientes à mudança.

Olhando para o futuro, é possível identificar alguns dos principais desafios de capital humano que as empresas moçambicanas terão de enfrentar nos próximos três a cinco anos. Entre eles destaca-se a retenção de talento qualificado, especialmente em sectores como tecnologias de informação, onde a procura por competências especializadas é elevada.

> ***“As pessoas não devem ser vistas como custo operacional, mas como activos estratégicos capazes de influenciar crescimento, inovação e sustentabilidade.***

Gestor e consultor moçambicano com vasta experiência nas áreas de desenvolvimento organizacional, gestão de talento e transformação empresarial. Actualmente exerce as funções de Director-Geral da SDO Moçambique, onde lidera iniciativas de capacitação, consultoria e desenvolvimento do capital humano para organizações públicas e privadas. Ao longo da sua carreira, tem-se destacado pela promoção de culturas organizacionais de alto desempenho, gestão estratégica de pessoas e implementação de soluções orientadas para a excelência operacional e crescimento sustentável.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra



O TALENTO EXISTE. O DESAFIO ESTÁ EM CRIAR ORGANIZAÇÕES CAPAZES DE O POTENCIAR

Pedro Mendes

Partner | Flowgroup Moçambique

> ***O talento existe. O que faz a diferença é a capacidade das organizações para o identificar, desenvolver e reter.***

Profissional experiente em Gestão de Talento e Estratégia de Marketing e Negócios, com um percurso comprovado no sector de consultoria de gestão. Possui sólida experiência em engajamento de colaboradores, gestão de capital humano, formação, bem como desenvolvimento e fortalecimento da cultura e do desenho organizacional.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

Porque apostaram em Moçambique?
Quando a Flow decidiu estabelecer-se em Moçambique, já trabalhava com organizações e líderes moçambicanos há vários anos. A decisão de abrir uma operação local não foi apenas motivada pelo potencial económico do país, mas sobretudo pela convicção de que é impossível compreender verdadeiramente uma realidade à distância.

Na Flow acreditamos que a transformação das organizações acontece através da proximidade, da construção de relações de confiança e de um conhecimento profundo do contexto em que os nossos clientes operam.

Quando chegámos, encontrámos um país com enorme dinamismo, forte ambição de crescimento e uma vontade genuína de construir capacidades locais. Havia um grande optimismo em torno dos investimentos e das perspectivas de desenvolvimento, mas também uma necessidade crescente de apoiar organizações e líderes na preparação para um contexto de mudança acelerada.

Ao longo destes mais de 12 anos, tivemos o privilégio de acompanhar diferentes fases da evolução do mercado moçambicano. Isso permitiu-nos desenvolver uma compreensão muito profunda da realidade local e reforçou a nossa convicção de que o desenvolvimento sustentável das organizações depende, acima de tudo, das pessoas, da liderança e da cultura que conseguem construir. Porque os países não crescem apenas por causa dos recursos naturais. Crescem pela capacidade humana de transformar oportunidade em execução.

Existe realmente escassez de talento em Moçambique?
A iniciativa Mozambicans Abroad nasceu de uma constatação muito simples: Moçambique possui uma diáspora altamente qualificada, com profissionais a desempenhar funções de relevo em diferentes geografias e sectores de actividade.

O que encontrámos foi extremamente positivo. Encontrámos profissionais moçambicanos com competências técnicas de elevado nível, experiência internacional relevante e uma enorme vontade de contribuir para o crescimento de Moçambique.

Ao mesmo tempo, percebemos que o verdadeiro desafio não estava apenas na disponibilidade de talento, mas na capacidade das organizações para o atrair, integrar, desenvolver e reter. A competitividade do mercado de trabalho não depende apenas da qualificação das pessoas, depende também da qualidade da liderança, da cultura organizacional, das oportunidades de crescimento e da proposta de valor oferecida aos colaboradores.

Talvez a principal conclusão tenha sido esta: o talento existe. O que faz a diferença é a capacidade das organizações para o identificar, potenciar e criar condições para que as pessoas escolham construir o seu futuro em Moçambique.

Como avalia hoje o sector de desenvolvimento organizacional em Moçambique?
O sector tem evoluído significativamente nos últimos anos. Hoje existe uma maior consciência por parte das organizações de que o desenvolvimento das pessoas não pode ser tratado como uma iniciativa isolada ou uma resposta pontual a necessidades de formação.

No entanto, o principal desafio continua a ser a capacidade de transformar investimento em desenvolvimento em mudança efectiva de comportamentos e resultados de negócio.

Muitas organizações já investem em formação, mas nem sempre conseguem garantir que esse conhecimento se traduz em novas formas de liderar, colaborar, servir clientes ou executar a estratégia. É por isso que o desenvolvimento organizacional moderno exige uma abordagem mais integrada, que combine liderança, cultura, processos, sistemas e desenvolvimento de competências.

O talento continuará a ser importante, mas aquilo que verdadeiramente distinguirá as organizações de sucesso será a sua capacidade de criar ambientes onde esse talento possa crescer, colaborar e gerar impacto. É precisamente nessa intersecção entre pessoas, cultura e estratégia que vemos o futuro do sector em Moçambique.

O que aprendeu sobre liderança em tempos de incerteza?
Um dos momentos que melhor simboliza quem somos aconteceu durante a pandemia. Enquanto grande parte do mundo falava de distanciamento social, nós decidimos concentrar toda a nossa energia na proximidade emocional.

Foi um período de enorme incerteza para empresas, colaboradores e famílias. Mas acreditámos que, mais do que nunca, era altura de estarmos presentes.

A RETENÇÃO DE TALENTO TORNOU-SE UMA PRIORIDADE ESTRATÉGICA



TEMPUS GLOBAL GROUP

Felipe Fabel

Director de Operações e Relacionamento com Clientes | Tempus Global Group

A Tempus Global Group chegou a Moçambique em 2014, inicialmente como correctora de seguros, num momento em que o país começava a atrair grandes expectativas de investimento associadas aos recursos naturais. Hoje, a empresa posiciona-se como um actor integrado nas áreas de seguros, benefícios corporativos, consultoria de capital humano e inteligência de mercado, consolidando uma abordagem orientada por dados e análise estratégica do talento.

Segundo Felipe Fabel, Director de Operações e Relacionamento com Clientes da Tempus Global Group, a evolução do mercado moçambicano demonstrou que as empresas já não competem apenas dentro do seu próprio sector, mas disputam os mesmos profissionais qualificados em diferentes indústrias. "Um analista financeiro pode trabalhar num banco, numa mineradora ou numa empresa de petróleo e gás. A capacidade de compreender o mercado de talento de forma transversal tornou-se uma vantagem competitiva relevante", afirma.

Nos últimos anos, a Tempus tem vindo a desenvolver pesquisas nacionais sobre benefícios e gestão de capital humano, envolvendo centenas de empresas. Os dados recolhidos mostram que o mercado moçambicano enfrenta uma pressão crescente sobre um pool de talentos ainda limitado, obrigando as organizações a repensarem as suas estratégias de retenção.

A empresa destaca que o conceito de *Employee Value Proposition* (EVP) ganhou peso estratégico no país. Para além do salário, factores como benefícios, equilíbrio entre vida pessoal e profissional, ambiente organizacional, perspectivas de crescimento e cultura corporativa passaram a influenciar de forma decisiva a permanência dos profissionais nas organizações.

"Hoje, as empresas percebem que é mais caro substituir talento do que investir na sua retenção. Organizações com um EVP claro e bem comunicado tendem a perder menos colaboradores, reduzir custos de recrutamento e melhorar os níveis de produtividade", sublinha Felipe Fabel.

A Tempus considera igualmente que o uso de dados na gestão de capital humano ainda representa um desafio para muitas empresas moçambicanas, sobretudo devido à limitada disponibilidade histórica de informação estruturada sobre o mercado laboral. Nesse contexto, a empresa aposta na democratização do acesso a *benchmarks* e indicadores comparativos, permitindo que gestores de recursos humanos tomem decisões mais informadas sobre benefícios, rotação de pessoal, clima organizacional e competitividade salarial.

> ***"Tempus permite benchmarking gratuito para empresas participantes através de troca estruturada de dados.***

É Director de Operações e Relações com Clientes do Tempus Global Group, corretora de seguros e consultoria de RH com operações em Moçambique, Angola e Mônaco.

Desde 2016, é responsável pelo desenho e execução das estratégias de retenção e venda cruzada da companhia, sustentando taxas de renovação acima de 95% e crescimento médio anual de 30%.

Com mais de 15 anos de experiência internacional em seguros e fundos de pensão, Felipe construiu uma carreira que atravessa os dois lados do mercado segurador.

Faça o scan e leia a entrevista na íntegra

O VERDADEIRO **DESAFIO** NÃO É FINANCEIRO. **É DE CAPACIDADE.**

Moçambique tem recursos, atrai investimento e desenvolve infra-estruturas.

A diferença entre potencial e progresso sustentável está na capacidade das organizações transformarem oportunidade em resultados.



A FONTE DA VANTAGEM COMPETITIVA ESTÁ A MUDAR.

ONTEM

Capital, activos físicos e acesso a recursos.

HOJE

Dados, talento, processos e tecnologia.

AMANHÃ

Inteligência artificial, automação e capacidade de aprendizagem.

INSIGHT

No mundo actual, não vencem as organizações que têm mais. Vencem as que aprendem mais depressa e executam melhor.

O QUE A MAIORIA VÊ

RECURSOS NATURAIS | **INFRA-ESTRUTURA** | **FINANCIAMENTO** | **TECNOLOGIA** | **ACESSO A MERCADOS**

Factores essenciais, mas cada vez menos suficientes para garantir desempenho sustentável.



O QUE REALMENTE DETERMINA O DESEMPENHO

LIDERANÇA
Capacidade de tomar decisões; alinhar equipas e liderar mudança.

DADOS & INTELIGÊNCIA
Transformar informação em melhores decisões e vantagem competitiva.

GOVERNANCE
Estruturas que garantem responsabilidade, transparência e controlo.

GESTÃO DE RISCO
Antecipar disrupções, responder com agilidade e aumentar resiliência.

EXECUÇÃO
Transformar planos e estratégias em resultados mensuráveis.

PROCESSOS & SISTEMAS
Criar consistência, eficiência e capacidade de escala.

TALENTO
Atrair, desenvolver e reter competências críticas.

APRENDIZAGEM ORGANIZACIONAL
Adaptar-se mais rapidamente do que os concorrentes.

COMPETITIVA

CONFIANÇA | **RESILIÊNCIA** | **CRESCIMENTO**

A MUDANÇA ESTRUTURAL

ECONOMIA DO PASSADO

- Recursos
- Escala
- Infra-estrutura
- Capital

NOVA ECONOMIA

- Capacidades
- Execução
- Conhecimento
- Adaptabilidade

> *As organizações já não competem apenas através dos activos que possuem. Competem através das capacidades que desenvolvem.*

BASEADO EM DESCODIFICAÇÃO DE TENDÊNCIAS E ENTREVISTAS COM LÍDERES DOS SECTORES DE CONSULTORIA, AUDITORIA, TECNOLOGIA E TRANSFORMAÇÃO ORGANIZACIONAL EM MOÇAMBIQUE.

PLAYGROUND

SOMOS LÍDERES EM COMUNICAÇÃO E GESTÃO DE EVENTOS EM MOÇAMBIQUE



CONTACTOS

E-mail: contacto@playground.co.mz
Website: www.playground.co.mz
Instagram: @playground_mocambique
Facebook: @playgroundmz
Endereço: Av. Fernão Melo e Castro n° 139, Maputo

IGNITING IDEAS

VISILED



MAIS QUE PRODUÇÃO, É PURA EMOÇÃO.

Na VisiLed, transformamos eventos em experiências memoráveis através de soluções técnicas de última geração. Com mais de 10 anos de experiência, garantimos execução impecável, do conceito à entrega final, com tecnologia, precisão e impacto visual que elevam qualquer palco.

- LED & VISUALS
- SOM PROFISSIONAL
- ILUMINAÇÃO & PALCO
- LIVE STREAMING
- TRADUÇÃO SIMULTÂNEA
- PISTAS LED

A equipe responsável pelo sucesso do seu evento

www.visiledmz.com | +258 84990 6105

DIRECTÓRIO DE CONSULTORIA & AUDITORIA

Empresa especializada em serviços de consultoria em regime de outsourcing, com foco em ajudar os pequenos e médios empresários na constituição, no funcionamento, consolidação e crescimento das suas empresas.

Endereço: Av. Samora Machel nº30, Prédio Fonte Azul 4º andar, Maputo
Tel: +258 87 579 1804
Email: geral@acc.co.mz

É objectivo principal da AMAI, a congregação dos seus membros visando a sua organização, desenvolvimento e permanente capacitação, no sentido de prestação de serviços de padrão internacional.

Endereço: Rua Joe Slovo nº 22, 4º Andar, porta nº7, Cidade de Maputo
Tel: +258 86 293 7108 / +258 85 038 1155
Email: geral@amai.org.mz

Firma independente de consultoria estratégica e desenvolvimento de negócios com integração entre tecnologia, execução e resultados.

Website: https://www.axisadvisory.com
LinkedIn: https://www.linkedin.com/company/axisadvisorygroup
Telefone: +258 84 399 2976
Email: connect@axisadvisory.com

Líder mundial em serviços de ensaio, inspecção e certificação. A empresa apoia organizações na gestão da qualidade, segurança, ambiente e conformidade regulatória.

Endereço: Rua dos Desportistas, Edifício JAT V, Cidade de Maputo
Website: https://www.bureauveritas.com

Processamento da Contabilidade
Processamento de Salários e actividades relacionadas Assessoria Fiscal
Consultoria Financeira, Económica e Organizativa, Projectos de Investimento / Estudos de Viabilidade

Endereço: Av 24 Julho, Nº 7, 6º Andar, Porta D, Maputo, Moçambique
Tel: +258 860486222
Email: geral@cafis.co.mz

É uma empresa vocacionada para apoiar pequenas, médias e grandes empresas nas áreas de Contabilidade, Recursos Humanos, Serviços Administrativos Jurídicos, Auditoria Interna, Facturação, Consultoria e Planeamento Fiscal.

Endereço: Rua das Rosas, Nº 306 Sommerschield II
Tel: +258 84/86 416 0675
Email: geral@ccs.co.mz

Empresa de auditoria, contabilidade, recursos humanos e gestão, genuinamente moçambicana, possui uma trajetória marcada pelo compromisso de oferecer há mais de 15 anos resultados mensuráveis.

Endereço: Rua da Imprensa, 256, Prédio 33 Andares, 3º Andar, Maputo
Tel: +258 21 311974
Email: info@cca.co.mz

A empresa presta serviços de auditoria, consultoria, fiscalidade, gestão de risco, tecnologia e assessoria financeira.

Endereço: Rua dos Desportistas, Edifício JAT IV, Cidade de Maputo
Website: https://www.deloitte.com/mz

É uma empresa de consultoria empresarial especializada em gestão, planeamento estratégico, capacitação institucional e desenvolvimento organizacional.

http://www.epmanagementconsult.com
Rua da Amizade, 41, Maputo, Maputo 1101, MZ

É uma das principais firmas de serviços profissionais, integrando a rede global da EY, presente em mais de 150 países, a empresa presta serviços de auditoria, consultoria, fiscalidade, estratégia e transacções.

Endereço: Rua Belmiro Obadias Muianga, n.º 179, C.P. 366, Cidade de Maputo, Moçambique.
Telefone: (+258) 21 353 000.
Fax: (+258) 21 321 984

É uma consultora orientada para inovação, transformação organizacional e desenvolvimento de soluções estratégicas para empresas e instituições.

Endereço: 14º andar, Millennium Park, 174 Av. Vladimir Lenine, Maputo 1100
Telefone: 84 029 8016

A Forvis Mazars Moçambique faz parte da rede internacional Forvis Mazars, uma organização global de auditoria, fiscalidade e consultoria.

Endereço: Cidade de Maputo, Moçambique
Website: https://www.forvismazars.com

É uma empresa especializada em contabilidade, consultoria fiscal, auditoria e formação profissional.

Endereço: Av. Julius Nyerere, Maputo
Tel: +258 84 570 96 01
Email: info@gbcconsultoria.co.mz

Especializada em experiência do cliente, digitalização, contact center, análise operacional e soluções tecnológicas de suporte empresarial.

Website: https://www.howardjohnson.co.mz
Telefone: (+258) 21080193 / 823076421
Email: info@howardjohnson.co.mz

Empresa com uma vasta experiência em auditoria, consultoria, fiscalidade e serviços de contabilidade.

Endereço: Edifício Jat V-3, 13º andar, R. Dos Desportistas, Maputo
Tel: +258 21 355 800
Email: geral@i2aconsultoria.com

É uma empresa de consultoria especializada em transformação digital, inovação tecnológica, desenvolvimento de sistemas de informação e soluções de gestão empresarial.

https://www.linkedin.com/company/ingeniux-afrique/?viewAsMember=true
Phone:(230) 460 9312 +258824646060
Email geral:magide@i-afrique.com

Empresa privada Moçambicana fundada em 2010 para prestar serviços de Consultoria, Auditoria e Formação na implementação de Normas internacionais de gestão (ISO, FSSC, HACCP, BRC, Global GAP, entre outros referenciais).

Endereço: Rua do Tchamba, nº 378, Maputo, Moçambique
Tel: +258 876823860
Email: info@insite.co.mz

A empresa presta serviços de auditoria, fiscalidade, consultoria de gestão, tecnologia e assessoria financeira, apoiando clientes na gestão de riscos e criação de valor sustentável.

Endereço: Avenida Julius Nyerere, Cidade de Maputo
Website: https://kpmg.com/mz

É uma empresa moçambicana especializada em consultoria de gestão, estudos económicos, planeamento estratégico, monitoria e avaliação de projectos.

info@landmarkconsultoria.com
Av. Kim Il Sung/Rua Fernão Lopes, NR. 225, Bairro Sommerschield, Maputo-Moçambique

A organização desenvolve soluções digitais orientadas para a automação de processos, desenvolvimento de software, gestão de dados e modernização empresarial.

https://www.linkedin.com/in/elton-remigio-nhacune-333014116
Telefone:862471717
Email:geralmindsolutionmoz@mz.com

mgi & associados
AUDITORIA E CONSULTORIA FISCAL

A MGI & Associados, Lda surgiu apartir duma parceria entre sócios com uma vasta experiencia profissional. Oferecemos uma ampla diversidade de serviços nas áreas de auditoria, fiscalidade e consultoria.

Endereço: Av. Avenida Marginal, Q-116, Casa número 5724 R/C, Maputo
Tel: +258 823 060 863
Email: afranck@mgi.co.mz

MJF
CONSULTORIA

Prestação de serviços de Contabilidade. Aliado ainda a este crescimento e mais uma vez em Parceria, a MJF expandiu o âmbito e iniciou a comercialização e implementação de Software de Gestão Documental e de Processos de Negócio (workflow).

Endereço: ??? Maputo, Moçambique
Tel: (+258) 84 633 39 41
Email: geral@mjf-consultoria.com

MOORE
MOZAMBIQUE

Empresa de auditoria, contabilidade e consultoria que se destaca pela inovação, qualidade e compromisso com o futuro, conta com uma equipe de aproximadamente 100 profissionais altamente qualificados

Endereço: Av. 25 de Setembro, 1230 C.P.: 4200Maputo, Moçambique
Tel: +258 21 300720
Email: info@mooremz.co.mz

PRÁTIQ
CONSULTORIA

É uma empresa de consultoria empresarial dedicada ao desenvolvimento organizacional, gestão estratégica, formação profissional e assistência técnica.

(+258) 834304904 | 820721976 | 876737070
info@pratiq.co.mz | comercial@pratiq.co.mz
Av. Mao Tsé Tung, nº 545, Cidade de Maputo – Moçambique

PDCA

Constituída por uma equipa dinâmica e experiente, orientada pelas exigências, necessidades e expectativas dos nossos clientes, procuramos oferecer soluções para todos os estágios e objectivos do ciclo de vida do seu negócio.

Endereço: 41 Business Center - P, Rua do Parque, Sommerschield, Maputo, Moçambique
Tel: +258 85 344 0719
Email: comercial@pdca.co.mz

PKF

Especializada em auditoria, contabilidade, fiscalidade e consultoria empresarial. A empresa presta serviços orientados para a conformidade financeira, optimização fiscal e fortalecimento da gestão corporativa.

Website: https://www.pkf.com
Telefone: +258 21483354
Julius Nyerere 914, 3º Dto, Maputo, MZ

Prós & Contas

A Prós & Contas presta serviços profissionais de auditoria, fiscalidade, consultoria e contabilidade.

Endereço: Cowork Lab 3, Rua Damião de Goís n.º 438, Maputo, Maputo, Moçambique
Tel: + 258 845 193 696
Email: geral@prosecontas.co.mz

pwc

É uma das principais firmas de auditoria e consultoria do país, oferecendo serviços de auditoria, fiscalidade, consultoria empresarial, gestão de risco e transformação digital.

Endereço: Rua dos Desportistas, Cidade de Maputo
Telefone: 21 350 400
Website: https://www.pwc.com/mz

RSM

Especializada em auditoria, consultoria e fiscalidade, a empresa presta serviços orientados para pequenas, médias e grandes empresas.

Endereço: Cidade de Maputo, Moçambique
Website: https://www.rsm.global

salto

Especialista em desenvolvimento humano e organizacional, com plataformas digitais de aprendizagem, mentoring e soluções educativas integradas.

Website: https://www.salto.co.mz
Telefone: +258 843371180
Email: geral@salto.co.mz

CONSULTING

Empresa focada em soluções práticas de gestão e tecnologia para crescimento empresarial e eficiência operacional.

Website: https://www.sab.co.mz
Telefone: +258 843026520
Email: info@sab.co.mz

sdo
Moçambique

A empresa presta serviços de auditoria, fiscalidade, contabilidade, consultoria empresarial e apoio à conformidade regulatória.

Cidade de Maputo, Moçambique
Website: https://www.sdo.global

SC | Sal Capitais

É uma empresa vocacionada no desenvolvimento de Negócios e Parcerias, Certificações, Gestão de Pessoas e Assessoria Financeira.

Endereço: v. Kim Il Sung 1180, Sommerschield, Maputo, Moçambique
Tel: (+258) 20607210
Email: recepcao@salcapitais.co.mz

TEMPUS
GLOBAL GROUP

É uma empresa especializada em certificação, formação profissional, consultoria e soluções de desenvolvimento organizacional.

Avenida Vladimir Lenine, Cidade de Maputo, Moçambique
Website: https://www.tempusglobalgroup.com
E-mail: info@tempusglobalgroup.com

vantagem+
Consultores de Formação • Empresas
A Trustful Training Company

Especializada em formação corporativa, soluções digitais de aprendizagem e desenvolvimento de competências para empresas e instituições.

Website: https://www.vantagem.com/
Telefone: +258 857 205 382
Email: comercial@vantagem.com / vantagem@vantagem.com



PROFILE



PARTICIPE DA NOSSA PRÓXIMA EDIÇÃO

DESTAQUE A SUA EMPRESA

FALE CONNOSCO:

84 719 3025
sales@profile.co.mz
www.profile.co.mz

FICHA TÉCNICA

FUNDADOR E EDITOR-CHEFE:
Miguel Proença

DIRECÇÃO EDITORIAL
Simão Djedje

PUBLICIDADE E PARCERIAS
Profile Mozambique

PRODUÇÃO EDITORIAL
Simão Djedje,
Lúria Mabui e
Eduardo Changule

REVISÃO EDITORIAL
Maura Quatorze
Aicha Assane
Design Editorial e Paginação
Playground Mozambique

FOTOGRAFIA
Doras
Profile Mozambique
Empresas Participantes

PRODUÇÃO AUDIOVISUAL
Playground Mozambique

PROFILE
Revista de Negócios de Moçambique

EDIÇÃO ESPECIAL
Tecnologia, Consultoria e Auditoria

PERIODICIDADE
Anual

TIRAGEM
1.000 Exemplares

DATA DE PUBLICAÇÃO
Junho de 2026

CONTACTOS
Cel: +258 84 719 3025 / +258 86 258 7145
Email: noticias@profile.co.mz
Website: profile.co.mz

REDACÇÃO
sales@profile.co.mz
+258 84 719 3025

PUBLICIDADE
noticias@profile.co.mz
+258 86 258 7145

REDES SOCIAIS

Profile | Profile | Profile Mozambique

AGRADECIMENTOS
Mody Maleiane
António Fonseca, Hotel Meliá Maputo Sky
Bruno Vergamota, Visiled
Praise Karuma, KPMG
Empresas participantes e entrevistados
Parceiros institucionais
Patrocinadores desta edição
Equipa Playground
Equipa Profile Mozambique

Copyright © 2026 Profile Mozambique

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta publicação poderá ser reproduzida, armazenada ou transmitida por qualquer meio sem autorização prévia do editor. As opiniões expressas pelos entrevistados são da sua exclusiva responsabilidade e não reflectem necessariamente a posição editorial da Profile.


#bancacorporativa
UBA
United Bank for Africa
Quando as decisões
são importantes,
escolha o banco certo.
www.ubamozambique.com
mz@ubagroup.com
Superbrands
2025-2026
MOZAMBIQUE
THE BANKER
BANK OF THE YEAR
2025
MOZAMBIQUE
pmr africa
Golden Arrow 2024
BEST SME BANK AWARD 2023
BEST SME BANK 2023
MOZAMBIQUE
Africa's Global Bank