



O PAÍS REGISTOU UM  
CRESCIMENTO DO PIB REAL  
DE 4,1%

Carla Louveira



HÁ FRACA SINERGIA COMERCIAL  
ENTRE MOÇAMBIQUE E OS PAÍSES DA  
REGIÃO

Omar Mithá



É NECESSÁRIO DESCONSTRUIR  
ESTEREÓTIPOS DE GÉNERO E PROMOVER A  
IGUALDADE DE OPORTUNIDADES

Nuno Baio

PERSPECTIVAS  
ECONÓMICAS E REGIONAIS NA  
ÁFRICA SUBSAARIANA



01

NÓTICIA

**“O país** registou um crescimento do pib real de **4,1%**, reflectindo a retomada da actividade económica acima da média da região da **sadc**”



03 - ANÁLISE DA BANCA

Banca de investimento em **Moçambique** defende inclusão financeira por meio de soluções **acessíveis e inovadoras**



07

#### NOTA DO GESTOR DE CONTEÚDOS

-Uma Avaliação Sobre O Acesso Aos Serviços De Seguros em Moçambique

11

#### ANÁLISE ECONÓMICA

-O Governo Deve Considerar Quatro Grandes Prioridades Em Termos De Políticas  
- Desafios Da Economia Mundial Em 2023 E O Seu Impacto Em Moçambique

18

#### CAFÉ EMPREENDEDOR

Matou o empregado deu a luz ao empreendedor

23

#### INDÚSTRIAS CULTUARIAIS E CRIATIVAS

- Fundza E Distinguida Na 1 Edição Do Premio Das Indústrias Culturais E Criativas  
- Trinta Zero Nove Desafia As Dificuldades Do Mercado Editorial Em Moçambique E Conquista Reconhecimento

36

#### REFORMAS LEGISLATIVAS

Reflexões Perspetivas

41

#### FIGURA DO MÊS

Riscos e Procedimento com Compliance

47

#### STARTUP GROWTH

Zambezi Eyewear

51

#### CENÁRIO DO MERCADO DE CAPITAIS NA ACTUAL CONJUNTURA

- AMARAMBA CAPITAL

#### EDUCAÇÃO FINANCEIRA

A Importância Da Educação Financeira No Desenvolvimento Económico De Moçambique: Desafios Soluções

60

#### TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A Maioria Das Pme's Moçambique Ainda Não Compreende Com Clareza O Significado De Transformação Digital, Indica Estudo

62

#### INQUÉRITO

O Que A Sociedade Pensa Sobre A Crise Das Empresas Públicas LAM e TMCEL

65

#### EFEITO PSICOLÓGICO

Do Ilícito da Usura a Normalização das Desonestidade

## FICHA TÉCNICA

**DIRECÇÃO GERAL:** Simão djedje

**ADMINISTRAÇÃO EXECUTIVA:** Leticia Machava

**REDACÇÃO E REVISÃO LINGUÍSTICA:**

Daniel Jacinto & Cratylus - Serviços Linguísticos

**FOTOGRAFIA:** Ângelo Seia

**DESIGN / PAGINAÇÃO:** Artwork & Serviços

**TIRAGEM:** 100 Exemplares

**Ndzila**  
ECONOMIA & NEGÓCIOS

## **“O país registou um crescimento do PIB real de 4,1% reflectindo a retomada da actividade económica acima da média da região da SADC”**



**Carla Louveira**  
VICE-MINISTRA DA ECONOMIA E FINANÇAS

Afirma a Vice-Ministra da Economia e Finanças em fórum económico.

A Vice-Ministra da Economia e Finanças, Carla Louveira, participou, recentemente, do Fórum Económico e Financeiro, em Maputo. O objectivo foi discutir as perspectivas de investimento e financiamento para a economia do país. O evento reuniu representantes de bancos comerciais, empresas públicas e privadas, embaixadas, organismos internacionais e instituições multilaterais de apoio ao desenvolvimento.

os desafios enfrentados pela economia moçambicana nos últimos cinco anos, incluindo desastres naturais, os efeitos adversos da COVID-19, o terrorismo em Cabo Delgado e o conflito entre a Rússia e a Ucrânia. Moçambique é um dos países mais afectados por desastres naturais, resultando em perdas estimadas em 1,3% do PIB nos últimos 20 anos. A economia também sofreu uma perda de crescimento de 3,6% em 2020 devido à pandemia, e o emprego diminuiu 1,9% em comparação ao cenário anterior a COVID-19.

Os sectores mais afectados foram o comércio, o alojamento e a mineração. A insurgência em Cabo Delgado adiciona pressões fiscais e atrasa os projectos de Gás Natural Liquefeito, enquanto o conflito entre a Rússia e a Ucrânia contribuiu para o aumento dos preços globais de alimentos e combustíveis, criando pressões inflacionárias.

Apesar dos desafios, Louveira destacou que a economia moçambicana apresentou um desempenho positivo, com um crescimento do PIB real de 2,3% em 2021. Isso foi resultado de uma boa gestão das medidas de prevenção e mitigação dos efeitos da pandemia. Em 2022, o país registou um crescimento do PIB real de 4,1%, reflectindo a retomada da actividade económica acima da média da região da SADC (Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral).

O fórum proporcionou um espaço de discussão sobre a revitalização da economia, inclusão financeira, investimento privado e outras questões relevantes para o desenvolvimento económico do país. A participação de representantes de diversas entidades demonstra o interesse e engajamento dos sectores público e privado na busca por soluções e oportunidades de investimento para impulsionar a economia moçambicana.

## **Análise Da banca**



## Banca de investimento em Moçambique defende inclusão financeira por meio de soluções acessíveis e inovadoras

Edson Maguinhane é Director da Banca de Investimento de Moçambique (BNI), um banco vocacionado para o financiamento de projectos que apostam na inovação, contribuem para o desenvolvimento sustentável de Moçambique e dinamizam os sectores empresariais. Maguinhane participou, recentemente, do Fórum Económico Financeiro, para discutir as finanças em desenvolvimento. Durante a sua intervenção, abordou sobre diversos aspectos relacionados às finanças em desenvolvimento no país e destacou a importância da inclusão financeira e o papel do Estado nesse processo.

"Não basta, apenas, expandirmos os serviços tradicionais. Precisamos buscar soluções mais acessíveis que atendam às necessidades da população e promovam a inclusão financeira", afirmou Maguinhane, ressaltando a importância de se conhecer as preocupações do sistema financeiro actual para se apresentar propostas que possam solucionar os desafios existentes.

Maguinhane mencionou a criação do Movimento Nacional de Investimento pelo Estado, com a missão de financiar infra-estruturas e o sector produtivo da economia, e destacou a importância de operar em sectores estratégicos, como a agricultura, para impulsionar o desenvolvimento económico do país.

A Banca de Investimento de Moçambique apoia empresas e empreendedores com projectos que demandam investimento, oferecendo suporte na estruturação e busca de financiamento, tanto dentro quanto fora do país. Além disso, a instituição está constituindo fundos de desenvolvimento para apoiar segmentos que não têm acesso aos financiamentos tradicionais.



**Edson Maguinhane**

Director do Banco Nacional de Investimento

Um exemplo é o Fundo de Empreendedorismo, que tem como objectivo apoiar ideias inovadoras e incentivar jovens recém-graduados a empreender. Maguinhane ressaltou a importância de trabalhar em parceria com outros bancos para fortalecer as linhas de financiamento disponíveis.

A inclusão financeira e a mobilização de recursos foram mencionadas como elementos essenciais para impulsionar a economia do país. Maguinhane revelou que a Banca de Investimento não compete com os bancos comerciais, mas busca mobilizar recursos e estimular o financiamento de projetos.

No entanto, reconheceu que há desafios a serem superados, como a questão da documentação necessária para a abertura de contas bancárias. A instituição enfrentou problemas com o Banco Central devido às restrições e regulamentações que visam evitar a lavagem de dinheiro.

Maguinhane expressou a necessidade de aprendizado contínuo e a importância de compartilhar casos de sucesso para ampliar o impacto das acções empreendidas. Ele destacou a importância de antecipar problemas, inovar e buscar soluções eficazes para o desenvolvimento financeiro e a inclusão em Moçambique.

A intervenção de Edson Maguinhane revelou a importância da banca de investimento no desenvolvimento económico de Moçambique. Por meio do financiamento de infra-estruturas e projectos produtivos, a instituição busca impulsionar o crescimento e promover a inclusão financeira.

Embora enfrente desafios, como a falta de acesso à documentação necessária e a necessidade de estabelecer parcerias com outros bancos, a BNI está empenhada em oferecer financiamento acessível e promover o empreendedorismo, segundo disse o Director.

O caminho para a inclusão financeira requer esforços contínuos, aprendizado com casos de sucesso e antecipação de problemas. À medida que Moçambique avança em direcção a um futuro mais próspero, a banca de investimento desempenhará um papel fundamental na construção de uma economia sustentável e inclusiva.

## Tarcisio Mahanhe indica que só programas inovadores podem impulsionar a inclusão financeira em Moçambique



**Tarcisio Mahanhe**

Director do Acess Bank Moçambique

É com esta frase que Tarcisio Mahanhe, Director do Acess Bank Moçambique, resumiu o seu posicionamento sobre a inclusão financeira para o desenvolvimento económico de Moçambique. Mahanhe falou, também, sobre a importância de uma abordagem abrangente para enfrentar os desafios financeiros e promover o desenvolvimento económico. O Director do Acess Bank argumentou que é necessário adoptar uma estratégia nacional de financiamento da economia, em vez de, apenas, focar-se na inclusão financeira, isoladamente.

Essa estratégia deve considerar a criação de um ecossistema financeiro robusto, que inclua fundos de capital de risco, instituições de desenvolvimento, bancos comerciais e capacitação. Cada estágio de desenvolvimento empresarial requer um tipo específico de capital, desde capital de risco para startups até o financiamento comercial para empresas em expansão. Mahanhe ressaltou a necessidade de uma mudança de mentalidade, na qual todos os actores do sistema financeiro trabalhem juntos para impulsionar a economia como um todo.

Com autoridade, fez uma questão retórica, querendo saber se, ao longo dos últimos dez anos, houve empresas que obtiveram acesso ao crédito e estão oferecendo serviços a nível nacional, contribuindo para a economia de Moçambique. Segundo revelou Mahanhe, não houve mudanças significativas nesse sentido. Para ele, o verdadeiro indicador de sucesso seria a existência de empresas privadas (não multinacionais ou estatais) que tenham passado por um processo de graduação e se tornaram empregadoras, impulsionando o desenvolvimento económico.

Diante desses desafios, Mahanhe enfatizou a importância de uma estratégia nacional de financiamento da economia, que leve em consideração as diversas necessidades e estágios de desenvolvimento das empresas. Ele acredita que isso deve ser abordado como um ecossistema, onde diferentes instituições financeiras e de apoio trabalhem em conjunto para impulsionar o crescimento empresarial. Isso envolveria a coordenação de fundos de capital de risco, instituições de desenvolvimento, bancos comerciais e programas de capacitação, cada um desempenhando um papel específico de acordo com as necessidades das empresas em diferentes estágios de desenvolvimento. Esse é o desafio que todos devem enfrentar, desde os organizadores até às autoridades governamentais, realçou Mahanhe.

O Acess Bank é um banco internacional, presente em dezoito países dos continentes africano, asiático e europeu. Com mais de cinquenta e nove milhões de clientes, é considerado o maior banco africano em número de clientes. Além disso, possui cerca de trinta mil funcionários, incluindo uma ampla base de clientes.

O banco actua como uma instituição financeira universal, oferecendo serviços para diversos segmentos, desde micro-finâncias até projectos de grande escala. Ele destacou o compromisso do Acess Bank em acompanhar as necessidades do mercado e trabalhar para solucionar os desafios existentes. Um dos seus produtos para a inclusão financeira é o "Txuna Credito", um programa de crédito que tem como objectivo alcançar os sectores mais desfavorecidos da população. Esse programa oferece empréstimos de pequeno valor, com uma média de quinhentos meticais, e é operado por meio de moeda eletrônica.

No ano passado, o banco desembolsou um total de onze bilhões de meticais em créditos, beneficiando mais de dez milhões de clientes e processando mais de quarenta milhões de transações. Essa iniciativa tem contribuído para ampliar o acesso a serviços financeiros. Outro projecto mencionado é a iniciativa voltada para as mulheres empreendedoras. Por meio dessa parceria com empresas e a integração de assistência técnica, o Acess Bank oferece suporte às mulheres empreendedoras na área financeira, auxiliando na criação de planos de negócios, marketing, gestão, contabilidade e finanças.

O banco seleccionou cerca de mil e seiscentas mulheres empreendedoras, proporcionando-lhes treinamento e orientação para melhorar suas habilidades e prepará-las para o mercado. Trinta dos melhores planos de negócios foram premiados e receberam um investimento de vinte milhões de meticais, além de apoio adicional por meio de sessões de mentoria. Essa iniciativa visa não apenas fornecer crédito, mas também capacitar as empresárias para que possam desenvolver negócios sustentáveis e contribuir para o crescimento da economia nacional.

## EVENTO DO MÊS



# MASTERCLASS 3.0

**Tema: Captação de Recursos – Da Estratégia à Prática.**

"Uma Oportunidade de Aprender com o Outro e Colocar em Prática"

**Capacitação Técnica + Certificação**

**02 de SETEMBRO**

Hotel ONOMO (Av. 25 de Setembro)  
PELAS 14H

**Fase I**

27 de Julho a 15 de Agosto  
Normal: **1.500 MZN**

**Fase II**

15 a 30 de Agosto  
Normal: **2.500 MZN**

Vagas limitadas!  
Para a reserva de bilhetes, contacte: +258 84 677 5247 / 87 677 5246 info@ndzila.co.mz

Organização:

**Ndzila**  
ECONOMIA & NEGÓCIOS

Parceiros:

**Kubeta**

**WOMENICE**



# Uma avaliação sobre o acesso aos serviços de seguros em Moçambique

## Visão geral do país e os padrões demográficos

Moçambique está localizado na costa leste da África Austral e faz fronteira com as Repúblicas da África do Sul e Eswatini, no Sul, da Tanzânia e do Malawi, no Norte e da Zâmbia e Zimbábwe no Centro. A leste, o país é banhado pelo Oceano Índico ao longo de uma costa que se estende por 2.470 quilómetros (km). Com extensão territorial de cerca de 799.380 km<sup>2</sup>, cerca de 70% corresponde à área terrestre e, desta, mais de 45% é arável.

As projecções do mais recente censo demográfico e de habitação realizados pelo INE indicam que, em 2022, o país possuía cerca de 31,6 milhões de habitantes, com uma idade mediana de menos de 18 anos. O padrão de distribuição da população entre as 11 províncias é muito heterogéneo, com três províncias (Nampula, Zambézia e Tete) a albergarem quase metade da população (mais de 15 milhões de habitantes), como mostra a tabela 1.



**Simão Djedje**

GESTOR DE CONTEÚDOS

## Quadro -NOTA DO GESTOR DE CONTEÚDOS

A tabela 1 mostra, igualmente, que 65,5% da população (mais de 20 milhões de habitantes) vivem nas zonas rurais e apenas 34,5% vivem nas zonas urbanas, nas cidades capitais e vilas municipais. A estrutura da população por sexo mostra haver mais mulheres que homens em todos os domínios espaciais. Para 2022, o número de mulheres esteve em mais de 1 milhão acima dos homens.

A taxa de analfabetismo, que corresponde à percentagem da população de 15 anos ou mais que não sabe ler nem escrever, tem vindo a diminuir ao longo do tempo. O INE estimou que entre 2019/20, apenas 39,9% da população não sabiam ler e nem escrever, contra os cerca de 50,4% apurados em 2007. Apesar desta expressiva redução, o analfabetismo mantém-se substancialmente elevado nas zonas rurais, onde se estima que um pouco mais da metade da população é analfabeto (52,3%).

A pobreza é igualmente um fenómeno estrutural em Moçambique. Embora os resultados das avaliações nacionais da pobreza realizadas no país mostrarem que, de uma maneira geral, a pobreza tendeu a reduzir nos últimos 20 anos, cerca de 46,1% da população ainda é considerada pobre, conforme os dados da quarta avaliação nacional de pobreza de 2014/15.

Comparando os dados da incidência da pobreza com as das taxas de analfabetismo, é possível estabelecer uma correlação positiva forte entre a pobreza e a educação. Do quadro 1, nota-se claramente que as províncias com altas taxas de analfabetismo tendem a apresentar índices altos de incidência da pobreza, com exceção da província de Gaza que, apesar de apresentar níveis de analfabetismo baixos (na casa dos 26,1% – terceiro melhor classificado ao nível nacional), foi a quarta província mais pobre do país com uma taxa de incidência de pobreza estimada em 52,1%.

## Quadro 1: Distribuição da População por características seleccionadas. 2022

Áreas de residência e províncias	Total	Homem	Mulher	Total da População (%)	Taxa de analfabetismo (em %) <sup>1</sup>	Incidência da Pobreza (em %) <sup>2</sup>
<b>Moçambique</b>	<b>31 616 078</b>	<b>15 279 669</b>	<b>16 336 409</b>	<b>100</b>	<b>39,9</b>	<b>46,1</b>
<i>Área de residência</i>						
Urbano	10 907 547	5 247 898	5 659 649	34,5	19,7	37,4
Rural	20 708 531	9 963 400	10 745 131	65,5	52,3	50,1
<i>Províncias</i>						
Niassa	2 132 767	1 036 736	1 096 031	6,7	53,5	60,6
Cabo Delgado	2 670 078	1 299 258	1 370 820	8,4	52,4	44,8
Nampula	6 490 271	3 163 853	3 326 418	20,5	52,4	57,1
Zambézia	5 854 843	2 820 990	3 033 853	18,5	50,1	56,5
Tete	3 080 446	1 516 015	1 564 431	9,7	42,1	31,8
Manica	2 235 836	1 079 222	1 156 614	7,1	28,9	41,0
Sofala	2 600 754	1 266 428	1 334 326	8,2	36,8	44,2
Inhambane	1 564 289	726 330	837 959	4,9	29,2	48,6
Gaza	1 465 802	667 686	798 116	4,6	26,1	51,2
Maputo	2 390 673	1 153 513	1 237 160	7,6	13,3	18,9
Cidade de Maputo	1 130 319	549 638	580 681	3,6	6,7	11,6

## Força de trabalho

Do total da população com 15 anos e mais de idade (cerca de 17 milhões de habitantes), 93,6% corresponde à População Economicamente Activa (PEA), ou seja, o grosso da população empregada e/ou com disponibilidade para realizar algum trabalho remunerável ou não. A taxa de emprego, que é a relação entre as pessoas encontradas na situação de empregadas e o total de PEA, foi estimada em 74,0% em 2019 e subiu para 83,7% em 2021 e é mais elevada na zona rural (92,8%), quando comparada com a urbana (71,5%).

Dada à forte dotação de terra e água (mar, rios e lagos), mais de 70% da população adulta se dedica à actividade agropecuária e a pesca. Deste grupo, os dados do mais recente inquérito do sector informal de 2021 (INFOR 2021) mostram que 83,8% (cerca de 13,5 milhões de habitantes) exercem actividade informais e apenas 5,8% exercem actividades formais (cerca de 1 milhão de habitantes). Comparando estes resultados com os do INFOR 2004, como mostra o quadro 2 abaixo, nota-se, à primeira vista, que é expressiva a magnitude com que o sector informal evoluiu. Ao nível nacional, a proporção da população informal cresceu de 75,2% para 83,8% e, como consequência, a proporção da população formal baixou de 7,9% para 5,8%. Por áreas de residência, os dados mostram que a informalidade é predominantemente rural, com um peso de cerca de 86,9% contra 50,4% na zona urbana. Por outro lado, o emprego formal é maioritariamente urbano.

**Quadro 2: Distribuição percentual da população por situação de emprego e sexo, segundo área de residência e província. Moçambique, INFOR 2004 e 2021.**

Área de residência e Província	Tipo de actividade							
	INFOR 2004			INFOR 2021				
	Informal (em %)	Formal (em %)	Desempregados (em %)	Total Força de Trabalho (valores em milhares)	Informal (em %)	Formal (em %)	Desempregados (em %)	Total Força de Trabalho (valores em milhares)
Moçambique	75,2	7,9	17,0	10 191,80	83,8	5,8	10,4	16 070,66
Área de residência								
Urbano	50,4	18,5	31,1	3 289,7	70,0	9,6	20,3	6 649,08
Rural	86,9	2,8	10,2	6 902,1	93,5	3,0	3,4	9 421,58
Províncias								
Niassa	77,9	4,1	18	505,5	92,1	3,8	4,0	1 047,52
Cabo Delgado	79,9	4,3	17,7	911,0	80,7	6,1	13,2	1 321,46
Nampula	79,2	4,2	16,6	1 852,4	83,0	4,3	12,7	3 181,94
Zambézia	85,5	4,7	9,8	1 789,0	83,9	8,6	7,5	2 990,97
Tete	87,4	4,5	8,1	850,8	86,7	4,6	8,7	1 547,45
Manica	81,2	5,5	13,2	763,4	89,8	3,4	6,8	1 067,33
Sofala	65,2	14,1	20,7	924,5	85,2	5,1	9,7	1 289,10
Inhambane	72,8	6,1	21,1	826,2	85,2	5,0	9,7	844,13
Gaza	83,7	4,2	12,1	686,6	85,0	8,4	6,5	816,81
Maputo	49,5	20,8	29,7	539,2	81,1	5,0	13,9	1 298,03
Cidade de Maputo	27,4	32,7	39,9	543,2	63,7	9,4	26,9	674,90

A proporção da população informal sobre o total da força de trabalho é maior nas províncias de Niassa (92,1%), Manica (89,8%) e Tete (86,7%). A proporção força de trabalho empregue no sector formal da economia é maior na Cidade de Maputo (9,4%) e nas províncias de Zambézia (8,6%) e Gaza (8,4%).

Olhado para os indicadores da massa laboral num horizonte temporal de longo prazo, como ilustra o gráfico 1 abaixo, a força laboral moçambicana (População Economicamente Activa) passará dos actuais cerca de 16 milhões de habitantes para cerca de 20,1 milhões em 2030, e chegará aos 27,3 milhões em 2042, se se mantiverem a actual estrutura da composição da massa laboral. Este crescimento será acompanhado por um crescimento mais rápido na população empregue no sector informal que chegará à casa dos 22,9 milhões em 2042.

A população empregue no sector formal irá crescer de forma significativamente lenta se assim se mantiver. Espera-se que em 2042 a força laboral formal seja composta por cerca de 1,3 milhões de habitantes.

**TABELA COMERCIAL**

**PUBLICIDADE NA REVISTA: NDZILA**

	1 Edição	2 Edições	3 Edições	4 Edições	5 Edições	6 Edições
Materia Personalizada	60,000.00mt	50,000.00mt	45,500.00mt	30,000.00mt	25,000.00mt	20,000.00mt
Anúncio na Capa	32,000.00mt	26,800.00mt	22,500.00mt	18,500.00mt	15,000.00mt	12,000.00mt
Anúncio na Contra Capa	32,000.00mt	26,800.00mt	22,500.00mt	18,500.00mt	15,000.00mt	12,000.00mt
Página Inteira	16,000.00mt	14,000.00mt	11,500.00mt	8,000.00mt	6,000.00mt	5,200.00mt
½ Página	8,300.00mt	6,200.00mt	5,000.00mt	4,200.00mt	3,500.00mt	3,000.00mt
½ Página	5,450.00mt	4,000.00mt	3,200.00mt	2,800mt	2,200.00mt	1,800.00mt
10X13cm	3,900.00mt	2,500.00mt	2,200.00mt	1,900.00mt	1,500.00mt	1,100.00mt
5X13cm	2,500.00mt	2,200.00mt	1,900.00mt	1,600.00mt	1,200.00mt	1,000.00mt

**PUBLICIDADE NO WEBSITE- WWW.NDZILA.CO.MZ**

BANNER	TAMANHO	PESO	POSICIONAMENTO	INVESTIMENTO/MÊS
Quadrado	125 x 125 pixels	Máx.20kb	Página de editorial, e na página inicial	12,000.00mt
Super Banner	728 x 90 pixels	Máx.70kb	Top em todas as páginas	80,900.00mt
Rectângulo	300 x 250 pixels	Máx.30kb	Página inicial e Página da editoria	50,500.00mt
Conteúdo	250 x 250 pixels	Máx.30kb	Míolo das notícias	15,300.00mt

**SAIBA MAIS NO SITE**

WWW.NDZILA.CO.MZ



Leia Mais

<https://ndzila.co.mz/uma-avaliação-sobre-o-acesso-aos-serviços-de-seguros-em-moçambique/>

# Análise Económica



**Ndzila**  
ECONOMIA & NEGÓCIOS

Quadro - Análise Económica

**O Governo deve considerar quatro grandes prioridades em termos de políticas a adoptar: Política orçamental, Política monetária, Política cambial e Reformas estruturais.**



## Alexis Meyer-Cirkel

Representante residente do Fundo Monetário Internacional (FMI) em Moçambique.

Segundo o representante do FMI, o governo deve considerar quatro grandes prioridades em termos de políticas a adoptar: política orçamental, política monetária, política cambial e reformas estruturais. Além disso, ressalta a necessidade de adaptação a um ambiente de financiamento mais restrito. Diante da actual contração da liquidez, Meyer-Cirkel destaca a importância de reduzir as despesas extraorçamentais, reforçar a gestão da dívida e, principalmente, aumentar a mobilização das receitas internas. Quando necessário, a reestruturação da dívida também deve ser considerada. O representante do FMI enfatiza que as reformas estruturais são muito cruciais para enfrentar a actual conjuntura de escassez de financiamento, por isso destaca a necessidade de ampliar a base de receitas, diversificar as fontes de financiamento, atrair investimentos privados e fortalecer a resiliência do país.

# FÓRUM ECONÓMICO E FINANCEIRO



No entanto, Moçambique encontra-se no grupo de países que estão à beira do precipício, enfrentando limitações consideráveis. Com o desaparecimento do financiamento tradicional, as vulnerabilidades existentes tornam-se ainda mais amplificadas. Diante dessa realidade, fortalecer a resiliência e buscar novas fontes de financiamento são imperativos constantes. Assim, Moçambique vê-se diante de um dilema económico complexo, em que as perspectivas positivas a médio prazo coexistem com os desafios urgentes de curto prazo. A busca por um equilíbrio delicado entre o impulso para o desenvolvimento e a necessidade de contenção financeira é essencial para que o país alcance um futuro próspero e sustentável. Essa conjuntura ressalta a importância de Moçambique agir de forma decisiva para enfrentar seus problemas imediatos. Enquanto as perspectivas a médio prazo são favoráveis, é crucial lidar com os obstáculos que ameaçam a estabilidade financeira e a capacidade de pagamento do país. O aumento alarmante do endividamento público ao longo da última década requer uma abordagem cuidadosa e estratégica.

## **“Moçambique precisa ampliar sua base de receitas”**

O governo deve priorizar a implementação de políticas fiscais responsáveis, buscando conter os excessos e reduzir as vulnerabilidades da dívida. A gestão eficiente dos recursos financeiros e a mobilização de receitas internas tornam-se imperativos nesse contexto. Além disso, as reformas estruturais são ferramentas essenciais para enfrentar os desafios actuais. Moçambique precisa ampliar sua base de receitas, diversificar as fontes de financiamento e atrair investimentos privados. Essas medidas ajudarão a fortalecer a resiliência económica do país e reduzir sua dependência a financiamentos externos incertos. No entanto, a situação torna-se mais complexa diante da realidade de um ambiente global de financiamento mais restritivo. As fontes tradicionais de financiamento do desenvolvimento tornam-se menos confiáveis, exigindo que Moçambique busque alternativas e parcerias estratégicas. O país está diante de uma encruzilhada económica, na qual as perspectivas promissoras a médio prazo podem ser comprometidas se os desafios de curto prazo não forem enfrentados de maneira adequada. A superação dessas adversidades exigirá determinação, planejamento estratégico e cooperação, mas também representa uma oportunidade para impulsionar o desenvolvimento sustentável e construir um futuro próspero para o país e para a sua população.

# Análise Económica



## **Desafios da Economia Mundial em 2023 e o seu Impacto em Moçambique**

O Moza Banco promoveu, recentemente, o debate sobre “Desafios da Economia Mundial em 2023 e o seu Impacto em Moçambique”. Renomados especialistas internacionais e nacionais participaram desta Mesa Redonda, através da qual partilharam o seu ponto de vista sobre o panorama da economia global actual e o seu impacto em Moçambique.



**João Figueiredo**  
(PCA) DO MOZA BANCO

O evento contou com a abertura do Presidente do Conselho de Administração (PCA) do Moza Banco, João Figueiredo, que criou espaço para o debate sobre os contornos da economia global, o cenário do mercado energético, a guerra na Ucrânia e outros factores críticos. Os oradores desta Mesa Redonda foram o Professor brasileiro, Paulo Vicente, um dos melhores Professores de negócios do mundo; Omar Mithá, Presidente do BNI e Conselheiro Económico do Presidente da República; Paulo Varela, CEO da Galp Moçambique, e Manuel Soares, Presidente da Comissão Executiva do Moza Banco.

**“Não existe revolução tecnológica exponencial em todas as áreas, apenas algumas” – Paulo Vicente, Professor brasileiro de Negócios.**

Os principais destaques do debate giraram em torno dos fundamentos da economia e a sua importância geoestratégica, o ambiente da transição energética e os efeitos irruptivos da tecnologia. De acordo com o Professor brasileiro, Paulo Vicente, o ciclo económico não está a ficar mais curto. Algumas áreas têm registado uma mudança rápida de paradigma, enquanto as outras áreas continuam lentas. O Professor brasileiro mencionou o caso da área de teledocumentação e informática, que modernizaram o seu sistema de processador e armazenamento de dados. Outras áreas, por outro lado, encontram-se praticamente estagnadas, é o caso da área dos transportes, que fundamentalmente ainda dá luz ao motor de combustão, seja os transportes terrestres ou aéreos.

#### Quadro - Análise Económica

O mesmo verifica-se na área da energia e da alimentação, que ainda mantêm o mesmo modus operandi de produção e processamento, acrescentou Paulo Vicente, concluindo que não existe uma revolução tecnológica ou crescimento exponencial em todas as áreas, durante o último meio século, mas apenas numa, o caso da informática.

Diante disto, Varela destacou que Moçambique deve dar passos para além do gás natural. Trata-se de um território extenso, mas com uma rede eléctrica deficiente, pois grande parte da população e do território não tem cobertura eléctrica. Assim, o país precisa de grande investimento na área de construção de redes e na produção de energias renováveis.



**Paulo Varela**  
CEO da Galp Moçambique

**Recursos energéticos e o ambiente “A transição energética é um imperativo económico e, acima de tudo, moral. Moçambique deve participar” – Paulo Varela, CEO da Galp Moçambique**

Na sua intervenção, Paulo Varela, CEO da Galp Moçambique, começou por acalmar o seu auditório sobre a eventual escassez ou problemas relacionados ao fornecimento de combustível em Moçambique. Varela serenou o público presente no evento declarando que as empresas de distribuição de combustíveis em Moçambique, incluindo a Galp, já se tornaram resilientes e conseguem fornecer combustíveis de forma regular, mesmo diante das adversidades do sistema económico internacional, graças à cooperação entre os distribuidores e do trabalho da entidade reguladora de preços de combustíveis no país.

Retornando à questão da transição energética, Paulo Varela destacou que esta questão é um tema cadente que abrange todos os países do mundo. É um imperativo económico e moral, e Moçambique deve fazer parte desse movimento. Entretanto, Varela destacou que Moçambique está numa posição privilegiada e crítica, simultaneamente. Por um lado, Moçambique será um dos maiores produtores de gás natural do mundo, por outro, este gás estará em transição.

Este dilema, segundo explicou o CEO da Galp Moçambique, não deve preocupar o país. O mundo não vai conseguir fazer uma transição energética sustentável, sem o gás natural, enquanto lidar com problemas actuais críticos como a crise energética e a Guerra Russo-Ucraniana. Apesar de algumas reticências, Varela recomendou que Moçambique deve aproveitar esta oportunidade. Paulo Varela lamentou o facto de Moçambique não estar, desde 2019, a capitalizar estas novas riquezas que descobriu.

**As tecnologias e a banca “As mudanças tecnológicas são, antes, uma questão de sobrevivência do que de eficiência”**

- Manuel Soares,  
Presidente da Comissão Executiva (PCE) do Moza Banco

De acordo com Manuel Soares, nos últimos vinte ou dez anos, a banca deixou de competir entre si e passou a ter as Telecom a competirem. Este factor mudou radicalmente a forma de fazer a banca, explicou o PCE do Moza Banco. Conforme comentou Soares, as Telecom evoluíram tão rapidamente que começaram por fazer transações elementares aos clientes, mas hoje concedem créditos em um (01) minuto. Neste sentido, foram estes aspectos e a velocidade de transformação tecnológica que se dá no mundo, que obriga a banca a adaptar-se para essa tendência, esclareceu Manuel Soares. E as principais bancas moçambicanas já começaram a apostar na mudança para responder melhor aos seus clientes.



**Manuel Soares**  
Presidente da Comissão Executiva (PCE) do Moza Banco

**“Há fraca sinergia comercial entre Moçambique e os países da região. Se houver complementaridade, por exemplo, ao nível dos minerais estratégicos, já é possível capitalizar oportunidades e promover desenvolvimento”**

- Omar Mithá, PCA do BNI

Em sua intervenção, O PCA do BNI focou-se em abordar sobre panorama económico mundial e o seu impacto em Moçambique, contextualizando o tema e descrevendo o actual cenário de cooperação entre os países, para o domínio da cadeia de valores das tecnologias e do mercado energético. Para Omar Mithá, Moçambique, tal como outros países da região, são países que não se complementam sob ponto de vista do comércio. Neste sentido, tendo em conta que Moçambique é um país forte no sistema ferro-portuário, se houver uma cooperação ou sinergia, por exemplo, ao nível do mercado de minerais estratégicos, como grafite ou lítio, que as fábricas dos nossos países vizinhos muito importam, já é possível melhorar oportunidades económicas.



**Omar Mithá**  
Presidente do BNI

Entre Moçambique e os países vizinhos não ocorre essa complementaridade, que pode facultar amortizações nos custos de produção e exportação. Omar Mithá salientou que, de modo contrário, existe a China que promove essa complementaridade entre os países da sua região, o que lhe permitiu evoluir na economia, na tecnologia e no sector energético. Assim, para o PCA do BNI, os actores que conseguem cooperar com os outros conseguem dominar as tecnologias, o mercado energético e toda a sua cadeia de valores.

Entretanto, Omar Mithá frisou que, para que essa cadeia de valores seja bem-sucedida, é necessário que se criem condições atraentes para esse investimento, como as infra-estruturas, a mão-de-obra competente, a melhoria da burocratização, o controlo do fisco, ou seja, todas as condições que atraem o investimento.

**Café  
Emprendedor**



## Café Empreendedor

“Matou o empregado e deu à **luz ao empreendedor**”

“A MINHA MÃE PÔS-ME NO MUNDO. O RESTO FIZ SOZINHO” - **Nuno Baio**



Ao longo de sua carreira, Nuno Baio tem-se destacado como um profissional experiente em gestão estratégica e consultoria de negócios. Com sólidas competências em liderança, treinamento, marketing, gestão de pessoas, finanças e análise sectorial, conquistou reputação de excelência no mundo corporativo.

in @revista\_ndzila

**Nuno Baio**

FUNDADOR DA KUBETA

Baio iniciou sua trajectória aos dezoito anos, demonstrando, desde cedo, sua independência e determinação. Nuno mostrou-se ávido por desafios e, aos dezoito, ingressou na banca, iniciando sua carreira no mundo da economia. Com uma carreira de sucesso no sector bancário, Baio adquiriu experiência em operações internacionais e cambiais, enquanto actuava como Técnico de Operações no Banco Privado Atlântico de Angola.

Sua dedicação e busca constante por conhecimento permitiram-lhe compreender profundamente o funcionamento das operações locais e, consequentemente, entender diversos aspectos do mundo dos negócios. No entanto, Nuno sempre se sentiu um pouco deslocado e limitado pela estrutura e pela burocracia corporativa; desejava ter mais liberdade para implementar suas ideias e criar impacto. Sentindo-se restrito pelo ambiente de trabalho, decidiu deixar o sector bancário e iniciar sua própria jornada empreendedora.



### A MORTE DE UM FUNCIONÁRIO, O NASCIMENTO DE UM EMPREENDEDOR.

Os primeiros anos como empreendedor foram desafiadores para Baio. Acostumado a receber um salário fixo, teve que aprender a lidar com a incerteza financeira e a complexidade logística. No entanto, sua determinação e independência impulsionaram-no a seguir em frente. Viajou para diversos países: Brasil, Gana e África do Sul, em busca de novas perspectivas e experiências. Foi nesse período que Nuno Baio fundou sua primeira empresa, uma indústria de transformação alimentar que visava suprir demandas específicas do mercado. Sua empresa, chamada Pomposa, teve um impacto significativo na sociedade e no ecossistema, transformando a luta contra a escassez de alimentos em uma oportunidade de negócio.

Essa experiência permitiu que Baio aprendesse de forma acelerada sobre logística, fornecedores, softwares e outras áreas essenciais para o sucesso empresarial. No entanto, Nuno Baio sempre se considerou um constante aprendiz e incansável investidor do conhecimento. Sua capacidade de aprender rápido e sua determinação em preparar-se adequadamente para cada desafio foram características essenciais para o seu crescimento como empreendedor.

## A VISÃO DE BAIÓ SOBRE OS PAÍSES AFRICANOS

Apesar dos desafios enfrentados no cenário empresarial de Angola, Nuno Baio continua a acreditar nas oportunidades existentes, e destaca o sector agro-industrial como uma área promissora para investimentos nos próximos anos, considerando as tendências globais de escassez e a demanda crescente por alimentos.

"A situação actual de Angola é bastante desafiadora, política e economicamente. Ao compararmos com o cenário de há um ano, havia um optimismo e alegria, pois as coisas estavam minimamente estáveis e encaminhadas. No entanto, hoje a situação é mais difícil. A moeda teve uma valorização significativa em um mês, o que é algo incomum na história mundial. Angola está passando por instabilidade política e económica, com exoneração de ministros e um desempenho económico abaixo do esperado".

Baio acredita que Angola possui um enorme potencial agrícola e recursos naturais que podem impulsionar o crescimento do sector agro-industrial e gerar oportunidades económicas significativas. Além do sector agro-industrial, Nuno Baio também tem interesse em explorar oportunidades em outros sectores, como tecnologia e energias renováveis.

Nuno reconhece a importância da inovação e da sustentabilidade como factores-chave para o desenvolvimento económico e social. Como empreendedor, Baio valoriza a colaboração e o networking. Ele busca, constantemente, estabelecer parcerias estratégicas e conectar-se com outros profissionais e empresários.



Para ele, a troca de conhecimentos e experiências é fundamental para impulsionar o crescimento e a inovação nos negócios. Nuno Baio também é um defensor do empreendedorismo jovem e do desenvolvimento de habilidades empresariais. Ele acredita que os jovens têm um papel crucial no futuro económico de Angola e busca incentivar e apoiar sua participação activa no mundo dos negócios.

Baio comentou sobre o mercado das criptomoedas sobre o qual acredita que, embora haja potencial, é preciso haver cautela. Actualmente, não é aconselhável fazer investimentos nesse mercado, devido à instabilidade, frisou Nuno. No entanto, é importante acompanhar os desenvolvimentos e entender as tendências para identificar oportunidades futuras.

"A China tem-se destacado na geopolítica económica e preparou-se para esse momento de mudança de paradigma. O país tem realizado investimentos estratégicos e tem sido um grande consumidor. Acredita-se que a China esteja melhor preparada do que outros países para enfrentar os desafios actuais".

**"Os países africanos devem usar a exploração sobre os países africanos a favor do povo"- Nuno Baio**

Fazendo sua análise para Angola e outros países africanos, Baio acredita que é importante explorar seus próprios recursos e estabelecer parcerias vantajosas. Em vez de apenas exportar recursos naturais, é necessário desenvolver a indústria e usar os recursos arrecadados para beneficiar a população. "As mulheres empreendedoras também desempenham um papel importante no desenvolvimento económico. É necessário desconstruir estereótipos de género e promover a igualdade de oportunidades".



Sobre a nova febre do mundo tecnológico, a inteligência artificial, Nuno olha-a como uma área que está em ascensão e pode trazer benefícios significativos para a gestão de negócios. Automatizar tarefas repetitivas e utilizar a inteligência artificial pode aumentar a eficiência e permitir que os empreendedores se concentrem em actividades mais estratégicas.

No entanto, será importante valorizar a maioria da população e garantir que as pessoas sejam capacitadas para trabalhos que não podem ser automatizados. Falando, concretamente, de Moçambique, observa que há um interesse de investimentos em micro-empresas e no processo de industrialização.

Moçambique tem realizado esforços nessa direcção, porém Nuno revela que há um longo caminho a percorrer. Entretanto, há semelhanças entre os empreendedores de Angola e de Moçambique, e é possível criar boas parcerias e trocar experiências.



# Indústrias Culturais & Criativas

# NdZJL

## **Fundza é distinguida na 1ª edição do Prémio das Indústrias Culturais e Criativas – PREICC – 2022**



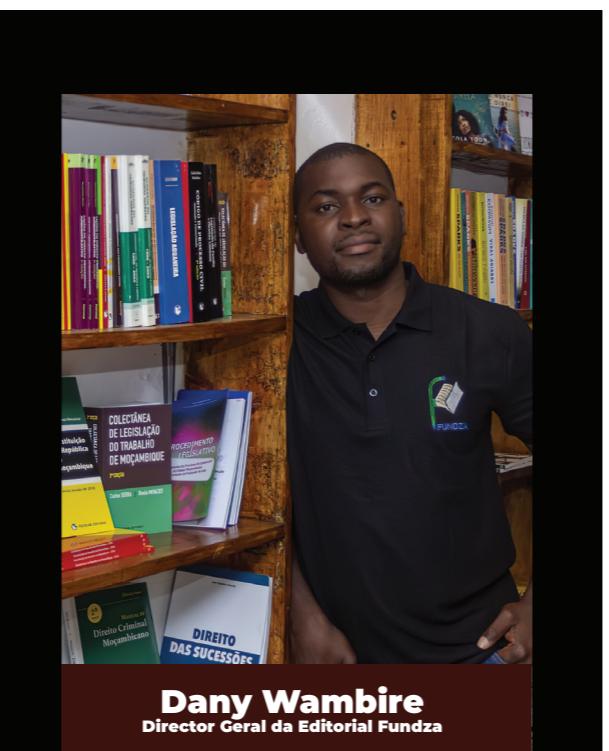
**Fundza** É uma editora moçambicana que procura dar oportunidade e visibilidade aos novos escritores moçambicanos, agenciando-os para que se tornem escritores de sucesso. Porque a Fundza quer contribuir para a formação de leitores, a editora dá primazia aos textos infanto-juvenis, bem como apoia projectos de associações nacionais com o mesmo propósito. Qualidade é palavra de ordem da Fundza, a qual é assegurada por uma vasta equipa de talentosos editores, revisores linguísticos, ilustradores, desenhistas gráficos e comunicadores existentes no mercado. No quadro “Indústrias Culturais e Criativas”, a Ndzila decidiu convidar a Editorial Fundza para abordar sobre o Mercado Editorial em Moçambique, através do seu Director Geral, Dany Wambre.

**“É um prémio especial, num contexto em que o Governo é acusado de ser pouco sensível à cultura” – Dany Wambire, Director Geral da Editorial Fundza**

A Ndzila começou por parabenizar a Editora Fundza pela distinção na 1ª edição do Prémio das Indústrias Culturais e Criativas - PREICC e procurou saber do significado que esse prémio representa para aquela equipa. De acordo com Wambire, o prémio significa o reconhecimento do trabalho de todos os colaboradores que não medem esforço para tornar a Editorial Fundza uma marca forte.

Este prémio é dos dezasseste (17) colaboradores; de todos os seus autores e de todos os leitores da Fundza. Dany salientou que, vindo este prémio do lado do Governo, ele possui um sabor especial, sobretudo num contexto em que o Governo é acusado de ser pouco sensível à cultura. “Independentemente de sermos distinguidos nesta Gala, acho, sinceramente, que a instituição do PREICC vem provar o contrário” lembrou Wambire, que manteve a esperança de que o PREICC sinaliza essa vontade política de fazer coisas boas pela cultura.

Futuramente, o PREICC vai, se tiver continuidade, contribuir para a construção de referências do bem-fazer na área da cultura e das artes, acrescentou o Director Geral da Fundza. Dany Wambire também abordou sobre os desafios que o prémio impõe a Fundza para o futuro. Ele revelou que, primeiro, a sua equipa não estava à espera desta distinção. “Sermos a melhor instituição literária do ano de 2022, parece-me demasiado grande para o nosso tamanho” Confessou Wambire, comentando que o júri é soberano e deve ter visto coisas que a sua própria equipa, provavelmente, não consegue ver.



**Dany Wambire**  
Director Geral da Editorial Fundza

O nosso entrevistado confidenciou que a preocupação da Fundza, desde o seu surgimento, em 2016, tem sido a de fazer melhor para alegrar os que procuram a editora e mostrar que a literatura pode contribuir para o desenvolvimento socio-económico da cidade da Beira e de todo o país.

Em suas palavras, declarou: “com este prémio, não esperamos muita coisa. Continuaremos a fazer o nosso trabalho. Queremo-nos alegrar, apenas, com o trabalho que fazemos diariamente, fazendo jus a um dos nossos valores, que é o humor. Continuaremos a fazer da literatura um instrumento para transformação social e para o desenvolvimento socio-económico do país”.

**“O mercado editorial moçambicano está em crescimento e vive momentos encorajadores” - Wambire**

Abandonando o assunto sobre a iniciativa do PREICC, Dany Wambire partilhou a visão sobre o actual mercado editorial moçambicano. Com muito optimismo, Wambire descreveu um mercado editorial moçambicano em estado de crescimento. Segundo o entrevistado, nos últimos anos, a literatura moçambicana tem estado a viver momentos encorajadores, resultado de um sem-número de eventos literários.

Esses eventos vão desde a criação de editoras independentes, passando pela instituição de valiosas iniciativas de promoção da leitura, até ao surgimento de algumas livrarias. No campo editorial, conforme caracterizou Wambire, o país assistiu, na última década, à nascente de inúmeras editoras que chegaram a quebrar a bipolaridade entre as que até então controlavam o mercado editorial moçambicano.

As novas editoras, mais do que publicar livros, o que, na verdade, lhes permitiu agregar valor à literatura, foi o facto de trazerem na bagagem iniciativas incríveis de promoção do livro e da leitura, para lá de apresentarem uma linha editorial especializada — literatura africana, poesia, tradução, literatura infanto-juvenil, entre outras.



**“A primazia pelos livros infanto-juvenis resulta de um ‘defeito de fabrico’ da editora” – Dany Wambire**

A Editorial Fundza dá primazia aos textos infanto-juvenis, bem como apoia projectos de associações nacionais com o mesmo propósito. Buscamos extrair de Dany Wambire a avaliação que faz sobre a recepção do público em relação aos livros infanto-juvenis publicados editora.

Dany Wambire elucidou, de forma particularmente irónica, que a primazia pela publicação de livros infanto-juvenis resulta de uma espécie de defeito de fabrico da editora, visto que o seu fundador vem do activismo literário, no qual ensinava a beleza das palavras às crianças.

Essa inclinação pela publicação de livros infanto-juvenis é uma espécie de prolongamento do activismo literário do fundador da editora, tomando em consideração o baixo número de leitores que temos no país. Portanto, conforme salientou Wambire, temos de formar leitores.

“Fazemos isso não só com a publicação de livros, mas também através de oficinas de mediação de leitura e o apoio na organização de um festival do livro infanto-juvenil, o FLIK” comentou. Dany Wambire ainda partilhou alguns desafios de se trabalhar com projectos infanto-juvenis. “É uma área ainda muito incipiente, em Moçambique, e falta gente no sector”, revelou Wambire, recomendando que devia haver mais escritores, ilustradores e mediadores de leitura para esta área.

Dany mencionou que os custos de produção do livro infantil são extremamente altos, sobretudo quando produzidos em pequenas tiragens, o que é impossível para o mercado editorial moçambicano. O representante da Fundza lamentou o facto de não termos um plano nacional de leitura. Se houvesse, concluiu que seria possível haver vendas em grandes quantidades, tornando sustentáveis vários projectos editoriais.

## **“Estamos a contactar distribuidores para introduzir nossos livros nas universidades do Brasil e da Europa”**

Sobre os planos de projeção da Editorial Fundza para o mercado internacional africano e mundial, Dany Wambire explicou que a sua equipa está em processo de colocação dos seus livros no mercado online internacional, para o alcance de mais leitores. Outrossim, a Fundza tem contactado vários distribuidores para introduzir os seus livros nas universidades europeias e brasileiras. No entanto, de forma regular, Wambire revelou que muitos livros da Fundza têm sido exportados para os mercados internacionais.

No futuro, a Fundza deseja que os seus autores possam, com frequência, participar em festas literárias internacionais, aumentando, por essa via, a visibilidade das suas obras. No fim da nossa entrevista, em nome da Fundza, Dany Wambire deixou a seguinte mensagem para o público que lêem e que ainda não lêem os livros da Fundza: “A Fundza tem optado por histórias originais e gente nova, com muito talento. Se os leitores, nacionais e estrangeiros, quiserem outros livros para se surpreenderem, para lá dos produzidos por autores consagrados, podem buscar pelos livros da Fundza”.



*“Potencial inexplorado do mercado editorial em Moçambique” - Sandra Tamele*

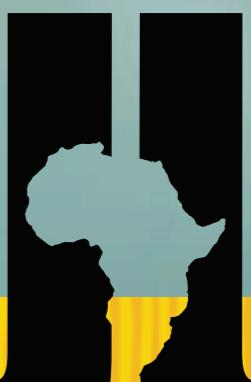
### **Sandra Tamele**

Presidente da Associação Moçambicana de Editores e Livreiros e fundadora da Trinta Zero

Trinta Zero Nove Liv

“Quando vendemos um livro a um homem, não vendemos apenas doze onças de pinta e cola, vendemos uma vida inteiramente r Christopher M

“Liberdade é uma liv Joan Ma



### **INDÚSTRIAS CULTURAIS & CRIATIVAS**

**Trinta Zero Nove desafia as dificuldades do mercado editorial em Moçambique e conquista reconhecimento internacional**

Em uma entrevista à Ndzila, **Sandra Tamele**, a primeira Presidente da Associação Moçambicana de Editores e Livreiros e fundadora da Trinta Zero Nove, destacou os desafios e as conquistas da indústria editorial no país. Apesar de reconhecer que ainda não há um mercado editorial consolidado, Tamele ressaltou o crescimento significativo que tem sido observado nos últimos anos, impulsionado pelo interesse e pela demanda por livros e outras publicações.

## Trinta Zero Nove preocupada em dar voz a autores de minorias

Fundada em 2018, a Trinta Zero Nove (ETZN), nome inspirado na data 30 de Setembro, dia Internacional da Tradução, é a primeira editora independente vocacionada à publicação de obras traduzidas em Moçambique. A ETZN é fruto do Concurso de Tradução Literária anual alusivo ao Dia Internacional da Tradução. Inicialmente focada na publicação dos contos traduzidos pelos vencedores da iniciativa, a editora expandiu seu catálogo que actualmente conta com 31 obras, entre romances, poesia e infanto-juvenil.

Essa estratégia mostrou-se acertada, resultando na conquista do título de "melhor do mundo" no o Prémio Excelência para Iniciativas de Tradução Literária da Feira do Livro de Londres em 2021, e de melhor Editora Infanto-juvenil do Ano em África (Feira do Livro Infanto-juvenil de Bolonha, 2023). Além disso, a Trinta Zero Nove se destacou entre os 100 melhores startups da África durante a 3ª edição do Pitch-a-thon do Access Bank, reforçando seu potencial de crescimento e inovação.



### Sandra Tamele, a arquitecta que deu um novo alento ao mercado editorial nacional com o conceito da "Trinta Zero Nove"

Sandra Tamele, formada em Arquitetura, encontrou na tradução literária sua nova paixão e metas de vida, após perceber que enfrentaria dificuldades em uma carreira promissora na área escolhida. Numa iniciativa pioneira, criou a Trinta Zero Nove, transformando-a em um projecto ambicioso que valoriza o livro, não apenas como um objecto esteticamente apelativo, mas também a transmissão de valores em suas publicações.

Ao abordar o mercado editorial moçambicano, Tamele destacou que há apenas 27 editoras em um país com cerca de 31 milhões de habitantes. A maioria delas está concentrada em Maputo, capital de Moçambique. A falta de editoras e a predominância do mercado de livros didáticos representam um desafio, mas também uma oportunidade para a adopção de tecnologias e para a actuação das editoras independentes emergentes, maioritariamente lideradas por jovens.

No que diz respeito aos livros infanto juvenis publicados pela Trinta Zero Nove, Tamele ressaltou a importância de sua contribuição para a formação de leitores conscientes e participativos. "A editora busca publicar livros em edições bilíngues - Português-Macula, Português-Changana e Português-Sena - para atingir um maior número de falantes em Moçambique".

"Estamos num país onde ter um livro ainda é um luxo, mas devia ser um bem de primeira necessidade"  
- Sandra Tamele

Tamele ressaltou que os projectos infanto juvenis apresentam desafios específicos, especialmente quando se trata da tradução para as línguas nacionais. A adaptação dos conceitos estrangeiros, as rimas e a escolha de palavras

adequadas para as crianças são aspectos que exigem atenção especial. Além disso, "a tradução para as línguas moçambicanas enfrenta obstáculos devido à falta de ferramentas informáticas adequadas para a correção automática dos textos" revelou Tamele. Pioneira na re-introdução do audiolivro no mercado nacional, ressalta o potencial de angariação de novos leitores através deste formato que permite a inclusão das pessoas cegas ou com deficiências para ler, das pessoas analfabetas e uma leitura enquanto se realizam outras tarefas.

Ao abordar a sustentabilidade de uma editora no mercado livreiro moçambicano, destacou que sustentabilidade é a de facto a palavra-chave, frisando que, embora a promoção da leitura seja uma prioridade, é fundamental considerar o retorno do investimento para garantir o crescimento contínuo das editoras. A fundadora da Trinta Zero Nove expressou sua satisfação com o crescente número de editoras independentes em Moçambique e o trabalho realizado pela Associação Moçambicana de Editores e Livreiros para profissionalizar o sector.

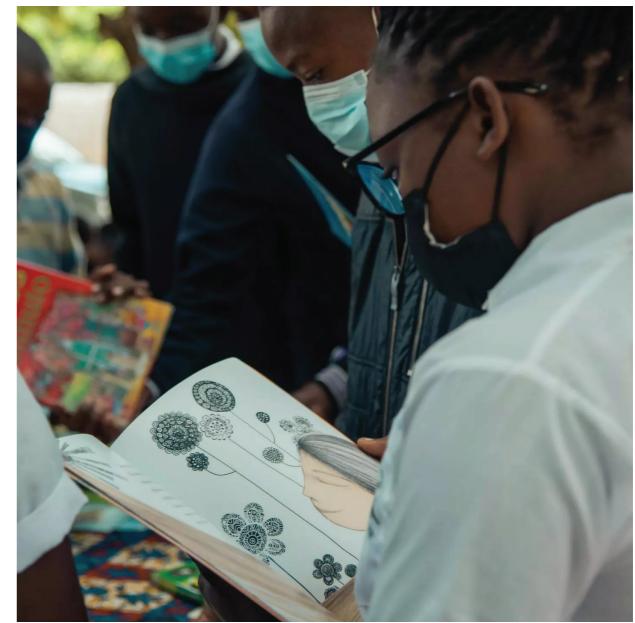




Tamele destacou que o maior desafio para as editoras pequenas é conseguir expor seus livros nas livrarias e permitir que autores não famosos encontrem seu caminho até os leitores, mencionou também que a margem de lucro aplicada pelas livrarias e a falta de canais adequados de distribuição são ameaças, mas também podem ser vistas como oportunidades para as editoras criarem os seus próprios pontos de venda e canais de distribuição online e físicos.

## Trinta Nove Zero prepara livraria em Marracuene

A fundadora da Trinta Zero Nove revelou que a próxima etapa para a editora é abrir sua própria livraria, visando preços até 40% mais baixos que os co-ocorrentes, além de oferecer uma variedade de livros com foco em autores com deficiência, mulheres negras e da comunidade LGBTQIA+. A Trinta Zero Nove representa um exemplo inspirador de como uma editora independente em Moçambique está superando desafios e ganhando reconhecimento tanto nacional quanto internacional. Com sua abordagem inovadora e diversificada, a editora está contribuindo para o desenvolvimento do mercado editorial no país e para a promoção da leitura entre diferentes públicos.



**Ndzila**  
ECONOMIA & NEGÓCIOS



## INDÚSTRIAS CULTURAIS & CRIATIVAS

### A Era Digital e a sua Influência na Renda dos Artistas Moçambicanos: Uma Conversa com \$moller

O mundo da música é repleto de talento e criatividade. Em Moçambique não é diferente. Um dos artistas locais que se destaca é José Sitoe Júnior, mais conhecido como \$moller, um rapper, compositor e cantor moçambicano em ascensão. Em uma entrevista exclusiva, tivemos a oportunidade de conversar com rapper sobre a indústria musical e como a era digital afeta a renda dos artistas.

## Quadro - INDÚSTRIAS CULTURAIS & CRIATIVAS

Desde os primeiros dias de sua vida, a música sempre esteve presente na trajectória de Smoller, cresceu acompanhando a mãe no grupo coral da igreja e foi inspirado por seus irmãos e primos, que eram rappers. Aos dez anos, ele já demonstrava seu talento artístico participando de rodas de freestyle na Avenida Eduardo Mondlane, na capital de Moçambique, Maputo. Em 2015, Smoller deu um passo importante em sua carreira ao ingressar na Cypher Studios, um colectivo de jovens artistas. Lá, ele teve a oportunidade de colaborar com outros músicos talentosos e expandir sua presença no cenário musical moçambicano. Desde então, Smoller lançou um álbum intitulado "XXIX" em 2018 e um EP chamado "While We Wait" em 2020, conquistando cada vez mais admiradores com suas letras impactantes e estilo único.

Durante nossa conversa, Smoller destacou a importância da arte moçambicana e expressou sua crença na capacidade artística que Moçambique possui. Descreveu também o momento em que se assumiu como artista, em 2016, como um marco significativo em sua jornada. Além disso, compartilhou momentos marcantes em sua carreira, como o trabalho na Cypher Studios e as performances ao lado de artistas renomados, que o impulsionaram a alcançar novos patamares em sua arte. Nesta entrevista, o autor de "While We Want" propõe-se a conciliar a sustentabilidade com a rentabilidade de sua arte a longo prazo, uma vez que o reconhecimento e a projeção internacional podem trazer benefícios financeiros significativos. Sob outro enfoque, debruçou-se sobre a transição do formato físico para o digital.

Smoller entende que, a distribuição digital é mais rentável e acessível, permitindo que artistas alcancem um público mais amplo por meio de plataformas online. No entanto, aponta os desafios de obter retorno financeiro imediato nesse novo cenário e a necessidade de investir em promoção para alcançar resultados satisfatórios.

Em relação a pauta sobre o número de pessoas em um evento e a renda gerada, comparando-a com o número de streams nas plataformas digitais, Smoller destacou a necessidade de entender o potencial de ganhos em eventos e a importância de planejar adequadamente os aspectos financeiros envolvidos. O rapper mencionou que a contabilização dos streams e sua relação com a renda dos artistas podem ser complexas, variando de plataforma para plataforma. Ainda assim, reconheceu a necessidade de ter clareza sobre esses aspectos para tomar decisões estratégicas em sua carreira.

Outro ponto abordado pela fonte diz respeito à sua crença de que os artistas têm a capacidade de obter uma renda básica actualmente. Nesta ordem de ideias, sublinha como a imagem do artista está directamente relacionada à sua capacidade de sustento e como as empresas reconhecem o valor dessa imagem para garantir a representatividade. Daí que os artistas devem valorizar a sua arte e imagem, para negociarem acordos justos que reflectam seu talento e trabalho árduo.

**Leia Mais**  
<https://ndzila.co.mz/>



tha revenge iz now\*

a story told by \$moller's personalities



Reformas Legislativas

## Reflexões e Perspectivas

Árbitro e Docente Universitário



**Ndzila**  
ECONOMIA & NEGÓCIOS

## Reflexões e Perspectivas de Oliveira Sitoé sobre as Reformas Legislativas e Desafios Económicos



*“A Assembleia da República devia produzir leis de qualidade e que sirvam de referência ao nível regional e aguardar propostas advindas do governo”* - Oliveira Sitoé

Oliveira Sitoé, Advogado, Árbitro e Docente Universitário, compartilhou sua análise sobre as perspectivas económicas em Moçambique, especialmente a respeito das reformas legislativas em curso. Segundo a fonte, toda a reforma legislativa deve atender às expectativas reais dos cidadãos, promover a boa governação e fortalecer a relação dialética e dialogante entre o Estado e os cidadãos, tendo em vista a realização dos fins a que o Estado está adstrito nomeadamente a justiça, a segurança e o bem-estar social e económico”.

Na visão do especialista, uma entidade como Assembleia da República (AR), cuja vocação primária é produzir leis, deve ser munida de ferramentas materiais, financeiras, técnicas (na perspectiva de assessoria adequada, particular e/ou institucional), para uma produção legislativa de qualidade e que até sirva de referência ao nível regional, mormente em determinados domínios do sector do Estado. Mas muitas vezes, a Assembleia da República aprecia propostas advindas do governo, o que fragiliza a sua vocação existencial enquanto órgão legislativo.

**“Cada país deve cozinhar com a sua própria lenha, o que significa que as nossas reformas devem ser resultado da auto-invenção para a auto-suficiência. Longe do FMI e do Banco Mundial”** - Oliveira Sitoé

A respeito das reformas legais no contexto comercial ou empresarial, Sitoé destaca a importância das empresas moçambicanas serem preparadas no sentido de se apropriarem da indústria nos próximos anos, especialmente em sectores cruciais como energia, petróleo, gás e mineração, que exigem serviços especializados e investimentos significativos, muitas vezes provenientes de organismos estrangeiros.

O advogado ressalta a necessidade de se preparar o empresariado nacional (no sentido de especialização e certificação) e se equacionar, quiçá, formas viáveis de seu financiamento para a sua maior capacidade de resposta em termos financeiros. O especialista menciona a importância de aprovação de leis como é o caso da lei do conteúdo local, que visa proteger os interesses económicos dos nacionais, sejam pessoas singulares ou colectivas, destacando que uma das linhas de força do conteúdo local é, sem dúvidas, a transferência gradual de know how e tecnologias apropriados. Uma das reformas legais de extrema importância é relativa à questão fiscal no que se refere aos investimentos estrangeiros, que passa pela identificação de áreas que necessitam de incentivos de natureza fiscal. Temos uma nova lei de investimentos que reforça este tipo de medidas, no entanto, caberá ao regulamento por se aprovar determinar em que situações se pode acionar o regime de incentivos. Obviamente, o sector privado deverá ser chamado a se pronunciar a respeito.

Sitoé também saúda os actuais avanços em termos de regime jurídico migratório que propicia a facilidade de entrada e saída de investidores estrangeiros, garantindo um processo simplificado para a obtenção de vistos, posto que a burocracia excessiva prejudica os investimentos estrangeiros. Oliveira Sitoé acredita que as reformas legislativas em Moçambique têm o objectivo de fortalecer a economia doméstica, apoiar as empresas e melhorar as condições de vida dos cidadãos.

Numa altura em que Moçambique enfrenta desafios significativos em relação à corrupção, Oliveira, acredita que apesar desses desafios, o país tem dado passos palpáveis na implementação de leis e regulamentos que promovem a transparência e a eficiência nos processos de contratação pública. A título de exemplo, nos termos da nova lei de contratação pública, as propostas podem ser apresentadas eletronicamente e, por conseguinte, obedecerem ao processo de avaliação electrónica, o que representa algum avanço e maior abertura do país sob o ponto de vista de investimentos necessários.



**"O sentido de reformas em Moçambique deve obedecer o princípio da auto-invenção ou auto-criação"**

Ainda nesse ponto, a fonte revela que, se o rítimo for esse, o PIB do país poderá conhecer níveis positivos no que se refere ao seu incremento e, por conseguinte, o orçamento do país também passará a conhecer mudanças significativas permitindo que Moçambique caminhe para cada vez mais níveis de autossuficiência, por via de crescimento de receitas internas.

A respeito da retomada do financiamento do FMI, Oliveira acredita que "é necessário um diálogo aberto com economistas e o sector privado para se discutirem as melhores abordagens, fórmulas e estratégias no sentido de se alcançar a autossuficiência e consequente e gradual interrupção de ajudas externas, até porque, como dizia um missionário "cada país deve cozinar com a sua própria lenha". Aliás, o sentido de reformas em Moçambique deve obedecer o princípio da auto-invenção ou auto-criação para, no final, garantirmos a auto-suficiência".

Longe do FMI e do Banco Mundial. Nisto consistem os postulados de soberania e auto-determinação. Repare que todas as reformas até aqui criadas ou implementadas, desde o 4.º Congresso da Frelimo (1984) que incidiu no abandono ao modelo de desenvolvimento baseado na economia centralmente planificada, redundaram no fracasso. Não defendo retorno ao socialismo de cariz soviético. Mas a minha tese é de que as reformas orientadas sob amparo de instituições como BM e FMI são suspeitas, ineficazes e prejudiciais à nossa soberania. Volto à ideia, de termos que criar a nossa própria fórmula, tendo em conta os aspectos concretos e verídicos.

Um exemplo simples, temos estado a discutir sobre a questão do fundo soberano, como um mecanismo de gestão das receitas (downstream) no sector petrolífero e, por acaso temos uma proposta de lei advinda do governo (profundamente elaborado pelo Banco de Moçambique). Tenho gosto de dizer que participei activamente neste processo. Mas nunca tive resposta alguma sobre o facto do nosso fundo soberano dever se inspirar no modelo de Timor Leste, da Holanda, etc. Já propus em várias ocasiões a ideia de "Reserva Soberana", "género" onde o Fundo Soberano seria uma "espécie" em atenção aos postulados de soberania permanente sobre os recursos naturais.

Na verdade, isto decorre dos instrumentos internacionais em matéria dos recursos naturais. É que os recursos devem ser explorados evitando-se a sua exaustão. Significa que teríamos que estabelecer um limite na quantidade dos recursos "in situ" cujas quantidades seriam determinados em função da quantidade geral e do tempo de renovabilidade dos mesmos recursos. Uma matemática simples resolveria isso.

*"A relação Governo e Sector Privado é de fechamento"* - Oliveira Sitoé

Quanto a relação entre o governo e o sector privado em Moçambique, Oliveira Sitoé, com uma pulga atrás da orelha, revela que ainda é um "desire in design", algo tipo projecto em formação, mas é preciso reconhecer que ainda existe fechamento, o qual se deve, por um lado, à multiplicidade de assuntos de maior complexidade que, muitas vezes, são conhecidas por especialistas estrangeiros e, por outro lado, à exiguidade de técnicos com know how especializados exigidos em cada sector.

Além disso, Moçambique enfrenta sérios desafios no sector agrário, onde ainda prevalecem fortes reclamações sobre a falta de financiamento. Para tal, segundo a visão do entrevistado é necessário estabelecer um mecanismo permanente de assistência financeira ao sector agrário, seja por meio da banca Nacional e de parcerias com universidades que tenham cursos voltados para a área agrícola. "Isso envolveria a criação de um programa governamental específico, a partir da universidade, apoiado por linhas de crédito, para promover a institucionalização dos pequenos agricultores e fornecer assistência técnica para garantir o desenvolvimento sustentável do sector" disse Oliveira.

"Precisamos ter uma legislação de qualidade, que reforce a capacidade institucional do Estado". É desta forma que a fonte, posiciona-se quanto a produção massiva de regulamentos para o sector fiscal, espera-se que a legislação seja uma referência e pare de se dizer "na África do Sul" faz-se assim". Com a produção de uma legislação de qualidade, acredita que na área da indústria extractiva, "nós temos a possibilidade de sermos referência ao nível da região, a ponto do angolano e nigeriano, ao produzir a sua legislação espelhar-se em Moçambique.

*"As grandes reformas do estado devem começar a partir da universidade"* - Oliveira Sitoé

## A importância das Universidades nas reformas legislativas e na economia de Moçambique

Uma das críticas feitas pela nossa fonte, é o facto das reformas serem feitas a partir do governo, longe das universidades. Até pode existir uma razão para o efeito. Mas, independentemente da quantidade de razões subjacentes, estamos perante um ponto de partida equivocado. Sem a universidade, não se pode pensar em reformas de qualidade. Ou seja, a universidade desempenha um papel activo no processo de realização de reformas dentro do Estado. A universidade tem a vocação de formular o projecto da nação, pelo que, ela deve, como tal, estar envolvida nas discussões sobre reformas políticas, económicas, judiciais, fiscais, etc.

"No entanto, uma pergunta paradoxal é se a universidade detém alguma capacidade para desempenhar esse papel eficazmente, por um lado, e aferirmos se existe um diálogo contínuo entre o governo e as instituições acadêmicas com vista à promoção de uma colaboração efectiva, por outro lado". Em suas pesquisas, o especialista enfatiza que a universidade deve ser uma instituição que se destina à pesquisa e produção do conhecimento vocacionado à formulação de alternativas e soluções aos problemas do país. Isto requer da universidade uma atitude continuamente intervintiva na medida que o Estado se abre aos resultados da sua pesquisa. Isto requer, igualmente, que o Estado reestabelece a ligação intrínseca com a universidade para uma mútua caminhada.

## FIGURA DO MÊS

### Riscos e procedimento Com Compliance

#### Quem é **Ali Ubisse?**

Sou um jovem profissional bancário que iniciou a sua carreira profissional em 2016, num escritório de advogados. De seguida, fiz uma transição para a Banca, em 2018, em que tive a oportunidade de iniciar a minha experiência, não só no sector bancário, como também no sector de compliance. Tive oportunidade de trabalhar em alguns Bancos da praça, e actualmente, estou no Banco Lesthsego como Director Jurídico e de Compliance.

A área bancária representa uma paixão que já tinha faz algum tempo, de tal forma que o meu trabalho de fim de curso foi na área jurídico-bancária, virada à proteção dos direito do consumidor financeiro, sobretudo dos consumidores versus os Bancos.

Mais tarde tive exposições à outras experiências, concretamente, na Sociedade Interbancária de Moçambique (SIMO), onde assumi a função de Secretário da Mesa da Assembleia Geral por quase dois anos, sendo que actualmente assumo a posição de Segundo Secretário da Mesa da Assembleia Geral da Associação Moçambicana de Bancos (AMB), duas entidades de imprescindível importância no sector bancário e financeiro nacional.



**Ndzila**  
ECONOMIA & NEGÓCIOS

#### Quadro - Riscos e procedimento Com Compliance

**Em jeito de começo, pode partilhar a sua experiência profissional, descrevendo alguns momentos de destaque no exercício das suas funções, como por exemplo a sua participação em processos de desenvolvimento de políticas de compliance na organização onde trabalha?**

É interessante que não tenhamos uma tradução directa dessa palavra para o português, mas a origem da expressão "compliance" é do inglês "to comply", que significa "cumprir com normas". Então, a ideia geral por detrás do termo, e sem usar termos complicados, é de garantir a instituição ou organização "esteja a cumprir com as normas (internas ou externas) que lhes são aplicáveis". Tive a sorte, na altura em que integrei o então Banco Único, de entrar numa fase em que se estava a fazer uma transição para implementação de programa gestão de risco de compliance bastante estruturado e holístico.

Na altura, se estavam a implementar procedimentos novos à subsidiária moçambicana, que implicavam a análise de toda a legislação e normas que são aplicáveis ao Banco, para analisar até (i) que medida as mesmas são aplicáveis a actividade desenvolvida, (ii) aferir o grau de cumprimento da instituição, (iii) potenciais impactos que a norma pode trazer a actividade do Banco, bem assim (iv) propor implementação de planos de acção com vista a corrigir as situações de desconformidade. Embora possa se assumir que o Compliance esteja virado aos procedimentos, às políticas e por aí em diante, a função não se esgota nesses procedimento, termos em que, não basta que uma empresa tenha uma política sem que haja, nos colaboradores, o sentido de consciência e cultura de gestão e mitigação de riscos.

**De acordo com a sua experiência, que análise faz do sector de Compliance, sob ponto de vista de aplicabilidade, no contexto empresarial em Moçambique? E se existem casos específicos que influenciaram novos paradigmas ao Compliance?**

Eu começaria do último ponto da questão que é a influência dos novos paradigmas ao Compliance. Houve vários eventos que influenciaram o reforço da visibilidade da importância do Compliance. Parte significativa da influência resultou da aprovação, em 2013, da anterior Lei de Combate ao Branqueamento de Capitais e Financiamento ao Terrorismo, que chamou a atenção para a necessidade de existência de uma função específica, eficaz e autónoma, que gere o risco de Branqueamento de Capitais, mas que, ao mesmo tempo, gere o Risco de Compliance em geral. Esse todo processo de legiferação encabeçado pelo Banco de Moçambique, transmitiu ao sector bancário a mensagem da necessidade de alteração do status quo à altura instalado, introduzindo novos requisitos regulamentares, com os quais os Bancos deveriam passar a conformar-se. Eventualmente, a razão por detrás do processo legislativo, resultou da conclusão de que algumas instituições não estavam a funcionar conforme as melhores práticas bancárias internacionais, sejam elas normas prudenciais ou de conduta. Por essa razão o Banco de Moçambique interveio tecnicamente, no processo de produção legislativa.

Se olharmos para a história, no contexto global, podemos notar que o processo de consciencialização para mitigação de Riscos de Compliance, cresceu sobremaneira, sobretudo com a descoberta de marcantes escândalos envolvendo Bancos Comerciais de elevada importância sistémica ao nível do sistema financeiro global, e não só. Portanto, no geral, eu diria que esses eventos consciencializaram não só o Banco de Moçambique e outros reguladores, como também os actores do sistema financeiro moçambicano no geral, embora ainda exista um caminho longo a percorrer em direcção a perfeição.

**Enquanto isso, os avanços tecnológicos, principalmente a inteligência artificial, aprendizagem estimulada por meios digitais podem ser usados para transformar funções legais e de compliance. Qual é o novo papel do responsável pelo compliance quando a monitorização é realizada pela análise de dados e a formação em tempo real é realizada por robôs artificialmente inteligentes?**

Desde já, é importante assumir que a inteligência artificial e a disruptão que está a ocorrer no sector financeiro e nos mercados globais são irrecusáveis e não há como recuarmos. No entanto, a minha crença é que, embora nós possamos estar diante de uma inteligência eventualmente superior a nossa, como a inteligência artificial, ela ainda é controlada por nós. Portanto, eu não visualizo um cenário em que os funcionários de compliance começem a perder para a robótica. O que vejo é a facilitação de um trabalho que deveria, antes, ser desenvolvido com base muito mais manual. Em verdade, ainda creio que, embora a gente esteja a perder para as funções meramente administrativas, estamos a valorizar mais os conhecimentos especializados dos profissionais, porque, eventualmente, já não iremos precisar de um colaborador que, simplesmente, tem de ir pegar num ficheiro e identificar uma transacção, mas este colaborador poderá ser estimulado a usar os seus conhecimentos e habilidades técnica para os casos de tomada de decisão, como avaliar se determinada transacção preenche ou não os requisitos para ser considerada suspeita de branqueamento de capitais. Com efeito, estariam a reduzir as funções mais administrativas ao ser humano, para permitir-lhe que se foque nas acções mais relevantes, tendentes a tomada da decisão final.

**O que é semelhante e o que é diferente entre o compliance de uma grande empresa e o de uma empresa em potencial crescimento?**

Podemos avaliar de duas perspectivas: de dimensão e de indústria. Existem indústrias que são mais reguladas comparativamente às restantes. Se me perguntassem qual é a indústria mais regulada do mundo, eu diria que é a Banca. Se olharmos só para a legislação aplicável aos Bancos, como as leis que são aplicáveis à qualquer instituição, os avisos, as circulares que o Banco de Moçambique emite e os outros vários normativos emitidos por outras entidades reguladoras, concluímos que, dependendo da indústria em que a instituição se insere, isso pode exigir mais do profissional de compliance porque haverá uma maior exposição aos riscos regulamentares. Esses riscos são decorrentes da produção legislativa e isso significa que, à medida que um instrumento novo é promulgado, há necessidade dessas instituições conformarem-se com esses instrumentos novos e fazerem as medidas necessárias para estarem em compliance com essa nova legislação.

Em termos de dimensão, podemos olhar, por exemplo, para o risco reputacional e chegaremos à conclusão de que os Bancos nacionais, dos maiores aos menores, têm exposições diferentes ao risco. Há Bancos que podem receber cinco clientes em um dia para abrir uma conta bancária, mas há aqueles que recebem mil clientes para abertura de conta em um dia, o que significará que quem recebe mais clientes tem mais exposição aos riscos e deve fazer mais análises, ou por outro lado, o nível de exposições aos riscos será directamente correspondente a dimensão da instituição, significando com isso que esforços correspondentes serão necessários para o bom e integral funcionamento e desenvolvimento da função de compliance na instituição.

**De que forma a implementação da compliance pode auxiliar na gestão de uma organização ou até trazer vantagem competitiva ao mercado?**

Tenho a tendência de olhar para o compliance como o início e o fim de tudo nas instituições que querem, primeiro, funcionar e cumprir com os normativos, segundo, transmitir ao mercado a mensagem ou a reputação de ser uma boa instituição. A importância do Compliance numa instituição de qualquer tipo é, antes, a prevenção e mitigação de riscos. À medida que nós assumimos qualquer risco com qualquer actividade que formos a desenvolver em qualquer instituição, é importante reflectir sobre as consequências que as acções incumpridoras de regulamentos podem trazer para aquela instituição.



É importante antes de mais, que se perceba que os riscos assumidos pelas instituições não representam ilhas ou muralhas incomunicáveis, de tal forma que, um risco, facilmente pode descrever-se ou desenvolver-se noutros riscos. Tomemos a título meramente exemplificativo, a situação de uma instituição financeira cuja reputação no mercado é má, por exemplo, por má gestão do risco de ser utilizada para branqueamento de capitais, de tal sorte que crie uma percepção pública de que a mesma não constitui uma boa instituição para guardar as poupanças das pessoas que lá detém depósitos e não se querem ver associadas a imagem da instituição, resultando na famosa corrida aos depósitos, onde os depositantes levantam os seus fundos, e por conseguinte, gera-se um novo conjunto de riscos para essa mesma instituição, como por exemplo o risco de liquidez, por perda de confiança dos depositantes. Este é um dos vários exemplos de uma situação de risco, por exemplo, o risco reputacional, que influencia outros factores de risco, no caso, o risco de liquidez.

Assim, a implementação de forma consolidada, de programas de gestão de risco de Compliance, não só serve de instrumento de prevenção de incumprimento de normativos, como também de instrumento de gestão das instituições, recomendando sempre o cumprimento dos padrões mínimos estabelecidos nos normativos, sem prejuízo das melhores práticas internacionais, prevenindo assim, por um lado, a aplicação de sanções financeiras que tem o potencial de absorver ou reduzir a zero o desempenho financeiro alcançado em exercícios anteriores, bem como, por outro lado, proteger a instituição dos riscos não financeiros que tem impactos incomensuráveis na realização das actividades da instituição, como por exemplo, evitar a perda de licenças para desenvolver actividades ou prestar determinados produtos e serviços ao público. Dito isto, assumo a função de compliance como de importância extrema, de tal forma que actualmente representa a condição de existência da própria instituição, protegendo os riscos financeiros e não financeiros. Em resumo, a função de compliance é fulcral para proteger o dinheiro.

**Existem técnicas para medir a capacidade do programa de impulsionar positivamente comportamentos ou reduzir as infracções económicas?**

Existem, sim, técnicas e metodologias que variam de instituição para instituição e de orientação à orientação. Há, também, regras que são estabelecidas por exemplo, pelas instituições reguladores, como é o caso do Banco de Moçambique. Os Bancos têm as suas próprias metodologias de gestão de riscos de compliance, através de programas de gestão do risco de compliance, e seus respectivos planos, embora geralmente, há tendência de se associar e reduzir a função de Compliance à função do Combate e Prevenção ao Branqueamento de Capitais e Financiamento do Terrorismo, o que julgo errado.

A função de compliance vai muito além disso. Embora existam variados programas de gestão de risco de Compliance, eu considero mais apurados, aqueles que baseiam-se no desenvolvimento de programas de gestão do risco de compliance regulatório, que remetem a análise sobre todo universo legislativo aplicável à determinada instituição, e implementação de planos de mitigação de risco de compliance, olhando para cada um dos instrumentos que compõem o universo legislativo, lei por lei, aviso por aviso, circular por circular, linha por linha, artigo por artigo, a fim de aferir a situação de conformidade ou não, das práticas da instituição em causa, com a legislação relevante.

### **Quais são os maiores desafios do Compliance, na actualidade?**

Existem desafios próprios da actividade, desafios da indústria e existem desafios próprios do desenvolvimento do país. Nas funções de compliance, os maiores desafios são a informatização, o acesso a base dados de informação e a digitalização de alguns processos. Nos outros países, as instituições conseguem ter acesso facilmente a base de dados para verificar, confirmar e validar documentos de identificação. No nosso país, por várias razões, ainda há desafios nesse tipo de acesso, o que se traduz num desafio para a função de compliance. Portanto, olhando para a função em si, para o sector financeiro e bancário moçambicano, persistem ainda desafios tecnológicos e não tecnológicos, como a inteligência artificial e a robótica. Assim, concluo que os maiores desafios que nós enfrentamos, como profissionais de compliance, resultam, essencialmente, da extensiva produção legislativa que se vivência nos tempos actuais.

**Face as reformas legislativas económicas, que o país está a empreender, como acha que vão impactar na economia local?**

Tenho acompanhado algumas reformas, em especial destinadas ao mercado empresarial no geral, algumas mexidas ao Código Comercial e algumas de regulamentação sobre licenciamento de actividades comerciais, com o interesse de melhorar o ambiente de negócios e facilitar o estabelecimento de novos empresários comerciais, cujos impactos positivos começam a ser timidamente sentidos no sector empresarial. Estou em crer que, essas reformas irão dinamizar o sector comercial moçambicano, e trará benefícios notáveis à economia e aos próprios cidadãos nacionais. Porém, não se deve analisar os benefícios das reformas olhando tão simplesmente para alterações legislativas, haverá que garantir a materialização do desiderato do legislador, que somente se pode aferir da tradução em benefícios efectivos e palpáveis a comunidade empresarial moçambicana no geral.

**O que importa referir sobre essa temática voltada aos riscos e procedimentos com compliance?**

Inicialmente, quero encorajar os profissionais mais novos a investigarem um pouco mais sobre essa área e sobre outras, porque a importância dessa função transcende às instituições financeira. Continuamente, começamos a assistir a outras indústrias, como as indústrias farmacêuticas e a de Oil and Gas, entre outras, a preocuparem-se, de forma mais apurada, com a matéria de gestão de riscos. Afinal, o objectivo final de compliance é prevenir que ocorra qualquer situação de risco que afecte uma instituição no seu desenvolvimento económico e sua reputação no mercado, termos em que, representa uma excelente oportunidade para os recém-formados, considerando tratar-se de uma área relativamente nova, pelo menos, no tecido empresarial moçambicano.



# Zambezi Eyewear



A Startup que cuida dos olhos e do planeta em Moçambique

A Zambezi Eyewear é uma jovem e promissora startup moçambicana que surge como um oásis de inovação e sustentabilidade em meio ao vasto deserto empresarial. Através dos pequenos detalhes, Zambezi alcança a perfeição.

É nessa premissa que a iniciativa se estabelece como uma força transformadora. Seus aros de madeira de sândalo, considerados um dos materiais naturais mais valiosos e belos, são verdadeiras obras de arte que combinam maleabilidade e estética deslumbrante.

Para perceber o mundo encantador da Zambezi Eyewear, foi preciso caminhar pelas avenidas da cidade de Maputo, especificamente na Ahmed Sékou Touré, onde seus escritórios se encontram. Ao entrar, fomos recebidos em uma sala repleta de aros de madeira, onde encontramos Celso Ferreira, o visionário por trás dessa revolução empreendedora.

Bastou olhar para o rosto de Celso para perceber a essência e a determinação que o tornam um exemplo de empreendedorismo inspirador. A origem da Zambezi Eyewear é um jogo de eventos e circunstâncias que apenas seu fundador pode realmente compreender.



Segundo conta-nos Celso, em uma conversa franca no seu escritório cercado por óculos e aros de madeira, a ideia de criar seu próprio produto surgiu em Outubro de 2019, quando comprou seu terceiro par de óculos. Foi nesse momento que um pensamento tomou conta de sua mente: "faça o seu próprio".

Esse pensamento foi o gatilho para uma pesquisa intensa sobre óculos e aros, algo que a pandemia da COVID-19, mantendo-o em casa, possibilitou. Em Junho de 2020, Celso tomou a decisão corajosa de abandonar seu emprego para criar seus próprios óculos, não apenas para si mesmo, mas para todos aqueles que ansiavam por algo verdadeiramente autêntico.

No entanto, antes de dar esse passo audacioso, já possuía os pilares que o sustentariam: dedicação incansável, paixão pelo assunto e um protótipo que alimentava seus sonhos de crescimento. Embora tenha enfrentado obstáculos ao longo do caminho e tenha perdido um de seus aliados, por razões passageiras, Celso encontrou forças para superar todas as adversidades e formar uma nova equipe.



O empreendedor social estava tão imerso em seu sonho que até mesmo vendeu seu carro para sustentar sua visão e a futura visão dos seus clientes. O nome "Zambezi" não foi escolhido ao acaso; este espalha a grandeza da empresa e o seu objectivo de conquistar o mundo. O rio Zambezi, o quarto maior do mundo, começa pequeno e cresce gradualmente



até se tornar uma poderosa força da natureza. Essa mesma filosofia é aplicada à Zambezi Eyewear, que acredita na capacidade de qualquer pessoa em poder criar algo único, desde que possa conectar suas ideias com as dos outros. A Zambezi tornou-se uma comunidade de artistas e pensadores, onde o compartilhamento e a colaboração são valorizados acima de tudo.

O que diferencia os óculos da Zambezi dos demais é o facto de serem feitos para durar uma vida inteira. E mesmo se, porventura, algo acontecer, a equipa da Zambezi está sempre pronta para oferecer reparos e acompanhamento personalizado. Essa atenção aos detalhes e compromisso com a qualidade é o que faz com que seus produtos se destaquem no mercado.

Agora, a Zambezi Eyewear está avançando em suas inovações, explorando o uso de chifres de boi para criar aros únicos e sustentáveis. Essa escolha amiga do meio ambiente não apenas traz uma nova estética aos óculos, mas também demonstra o compromisso da startup em utilizar materiais artesanais e energia consciente em sua produção.

A Zambezi Eyewear é sua realização mais marcante, um testemunho vivo de sua paixão, dedicação e visão. Cada peça produzida pela Zambezi é mais do que um simples objecto, é um símbolo da riqueza cultural e da tradição de Moçambique, que se espalha nas mãos habilidosas dos artesãos locais envolvidos no processo. Mas o que realmente motiva Celso vai além do sucesso comercial. Sua visão é democratizar o acesso à saúde ocular e à visão em sua comunidade e além.

Este é movido pela preocupação com as altas taxas de doenças oculares nos países em desenvolvimento, especialmente na África subsaariana. Celso busca, incansavelmente, soluções inovadoras para melhorar essa situação, expandindo seu conhecimento e incentivando a população a cuidar de sua visão com mais atenção. A Zambezi Eyewear é uma pequena joia em um mundo empresarial vasto e complexo, com apenas cinco funcionários que se destacam pela qualidade excepcional de seus produtos e pela mensagem poderosa que transmitem.

Celso e sua equipa provam que a sustentabilidade e a autenticidade podem andar de mãos dadas no mundo dos negócios, e que é possível construir uma empresa que não apenas prospera, mas também causa um impacto positivo na sociedade. Ao contemplar a jornada de Celso Ferreira e a história por trás da Zambezi Eyewear, somos inspirados a reflectir sobre os pequenos detalhes que fazem toda a diferença.

É na busca pela perfeição, na conexão de ideias e na criação de produtos com propósito que encontramos a verdadeira essência do empreendedorismo. E com a Zambezi, temos a prova de que é possível unir sucesso empresarial, inovação e sustentabilidade em uma combinação irresistível. Para Celso, a Zambezi Eyewear é mais do que uma marca de óculos sustentáveis. É uma história de coragem, perseverança e determinação.

uma homenagem aos recursos naturais preciosos e uma chamada para um futuro mais sustentável. Ao vestir um par de óculos Zambezi, não apenas enxergamos com clareza, mas também nos conectamos com uma visão compartilhada de um mundo melhor. Enquanto a Zambezi Eyewear continua a crescer e a evoluir, Celso Ferreira olha para o horizonte com uma mistura de entusiasmo e determinação. Embora saiba que a estrada à sua frente pode ser desafiadora, a sua paixão e comprometimento com a missão da empresa impulsionam-no a superar os obstáculos. Sua mente está repleta de novas ideias, inovações e maneiras de expandir o alcance da Zambezi, sempre com o objectivo de impactar positivamente a vida das pessoas e do planeta. Ao fim de nossa conversa com Celso, somos preenchidos com uma sensação de admiração e inspiração. A Zambezi Eyewear não é apenas uma empresa que produz aros de madeira, mas uma história de coragem, determinação e comprometimento com a sustentabilidade. É um exemplo do poder do empreendedorismo para impulsionar mudanças significativas e positivas no mundo.



# Cenário do Mercado de Capitais na Actual Conjuntura

Baptista Machava Júnior é Director Financeiro da AMARAMBA CAPITAL DEALER. Formado em Contabilidade pelo Instituto Superior de Contabilidade e Auditoria - ISCAM, em Moçambique, sempre se envolveu em actividades de inclinação financeira, trabalhando, durante sete anos, numa equipa de consultoria em contabilidade. Em 2020 integra a equipa da antiga AMARAMBA CAPITAL BROKER, a actual AMARAMBA CAPITAL DEALER, na área de administração financeira.



**AMARAMBA**  
CAPITAL DEALER

SOCIEDADE FINANCEIRA DE CORRETAGEM



## Cenário do Mercado de Capitais na Actual Conjuntura



**Baptista Machava**

DIRECTOR FINANCEIRO DA AMARAMBA CAPITAL DEALER

Foi com Baptista Machava Júnior que a Ndzila buscou aprofundar e conhecer o actual cenário do mercado de capitais, tendo em conta o plano nacional e internacional, e executar uma breve radiografia sobre as actividades que a AMARAMBA CAPITAL DEALER tem vindo realizar nesta fase do ano.

**Para começar, como é que o Mercado de Capitais está a crescer e como é que pode ser usado como um veículo alternativo de financiamento, sobretudo, para as PME's?**

Nos últimos anos, o mercado de capitais está a registar um assinalável crescimento, alcançando uma variação percentual na ordem de 10,41% respeitantes à capitalização bolsista entre 2020 e 2021. No entanto, da análise dos títulos cotados em bolsa, podemos constatar que a maior parte dos títulos é de dívidas, particularmente de obrigações de tesouro.

Este factor revela uma fraca representatividade do tecido empresarial cotado em bolsa. Portanto, apesar da acentuada capitalização bolsista, há uma timidez na representatividade do tecido empresarial cotado em bolsa.

**Diante desta leitura, que opções, mecanismos ou janelas de financiamento é que podem ser optimizadas para a inclusão financeira das massas?**

O mercado financeiro nacional é maioritariamente dominado pelos bancos. Diante deste cenário, para garantir inclusão financeira, a AMARAMBA CAPITAL Dealer procura estimular a formulação de conceitos sobre mecanismos de transmissão em mercado de capitais; a promoção de investimento; a promoção de financiamento e de liquidez.

Portanto, a AMARAMBA CAPITAL Dealer revela a forma como o mercado de capitais pode servir como uma ferramenta de financiamento e de investimento para a economia doméstica. E a nossa equipa tem alcançado resultados satisfatórios, o que explica a crescente procura pelos nossos serviços.

A AMARAMBA CAPITAL Dealer não considera o mercado de capitais uma alternativa, mas, sim, uma solução que, quando devidamente compreendida, pode conferir ganhos significativos às PMEs, aos investidores e à economia no geral.

### Que análise faz sobre as tendências inflacionárias mundiais que têm sido observadas em tempos que correm?

Há três principais economias que devemos considerar quando pretendemos analisar a questão inflacionária global: os Estados Unidos da América, a Europa e a Ásia. Estas economias são o termómetro para a análise do contexto inflacionário mundial, pois elas oferecem indicadores que determinam o comportamento da economia e a tomada de decisão.

Recentemente, a Câmara de Representantes dos EUA aprovou a Lei que suspende o tecto da dívida pública até 2015, como forma de mitigar o risco de inadimplência pública pelo Estado moçambicano. Os EUA poderiam optar por imprimir mais dinheiro e na injectar na economia, mas incorreriam ao risco de gerar inflação.

A recente pandemia da COVID-19, embora pareça um assunto ultrapassado, deixou fortes sequelas para as economias mundiais, gerando um clima de desconfiança e insegurança. Este factor também determinou as tendências inflacionárias.

Por fim, a tensão político-militar entre Rússia e Ucrânia também tem pressionado os principais commodities alimentares, impactando negativamente as demais economias mundiais. Portanto, avizinha-se um cenário pessimista para as tendências inflacionárias mundiais.

### Como é que um organismo como a AMARAMBA CAPITAL Dealer pode ser útil ao tecido empresarial moçambicano?

Para que haja um crescimento económico, é indispensável que o tecido empresarial acompanhe, igualmente, aquele crescimento económico. Se pretendemos que o tecido empresarial seja coeso, é fundamental que existam mercados de capitais que se dediquem ao financiamento das empresas. No entanto, é necessário, igualmente, que estas empresas, como mencionado, sejam coesas.

Neste sentido, a AMARAMBA surge para instalar um ambiente de coesão através da assistência que dá aos investidores e demais potenciais clientes. Portanto, o binômio crescimento económico e economia sustentável deve existir.

**Ultimamente, nota-se que há um conjunto vasto de apoios públicos para a criação e expansão de empresas. Nesta senda, que esforços a AMARAMBA CAPITAL Dealer tem envidado para promover e apoiar a criação de startups?**

A AMARAMBA possui soluções através da sua empresa não regulada, que é a AMARAMBA INVESTIMENTOS. Dependendo do mérito de cada projecto, a AMARAMBA procura apoiar e assitir essas startups por meio da AMARAMBA INVESTIMENTOS.

Recentemente, tivemos como caso de sucesso, uma startup da área florista. Assistimos e investimos no projecto através da nossa plataforma não regulada.

### O que as startups podem aprender com o cenário económico actual?

Um dos grandes aprendizados que as startups devem colher com o cenário económico actual é a resiliência. Devem ser capazes de reinventar-se diante dos constrangimentos económicos; capazes de adaptar-se e utilizar a tecnologia para reduzir custos operacionais.

A Covid-19, por exemplo, ensinou as empresas a reinventar-se por meio da digitalização. Nós vivemos em tempos de incerteza e a capacidade de inovação é um factor-chave para o alcance do sucesso.

Assim, os conselhos que deixamos às PMEs que não têm acesso a meios por terem orçamentos reduzidos são: estruturem-se; imprimam uma disciplina própria e recorram às melhores práticas de governação da sociedade.

**artwork**  
E SERVIÇOS



Siga  
nos

facebook | Instagram

@artworkserv

Procura serviços profissionais para

# Design Graficos?

NÓS TEMOS:

- Conteúdos para Redes Sociais
- Concepção de Logotipos
- Branding
- Company Profile
- Personalização de T-shirts
- Personalização de Uniformes
- Impressões Digitais
- Carimbos
- Livros Comerciais
- Web Design

NOSSOS CONTACTOS:

+258848187604

+258872187604

■ artwork070@gmail.com



# Educação financeira

## A Importância da Educação Financeira no Desenvolvimento Económico de Moçambique: Desafios e soluções

A educação financeira é um tema crucial em uma sociedade moderna, onde a gestão eficaz do dinheiro é fundamental para se alcançar uma vida financeiramente saudável e estável. À conversa com a pesquisadora do ramo financeiro, Jaqueline Lichucha, a Ndzila ficou a saber dos desafios e soluções da educação financeira em Moçambique. "Em Moçambique, o maior inimigo da educação financeira é a desinformação" - Jaqueline Lichucha

**Jaqueline Lichucha**

### Quadro - Educação financeira

#### **Como olha para a importância da educação financeira na vida das pessoas e no desenvolvimento económico de Moçambique?**

Temos aqui dois conceitos distintos: Educação financeira e desenvolvimento económico. Entendo a educação financeira como sendo o processo pelo qual os indivíduos adquirem ou desenvolvem conhecimentos relacionados aos produtos ou serviços financeiros, ou seja, a arte de adquirir habilidades básicas para melhor gerir as suas finanças. Já o desenvolvimento económico lida com aspectos de crescimento económico e melhoria da qualidade de vida dos cidadãos. Neste sentido, uma das formas de promover o desenvolvimento económico de uma nação é através da inclusão financeira dos seus habitantes.

Para o sucesso de iniciativas de inclusão financeira, quer sejam governamentais quer privadas, é necessário que se tenha a educação financeira como um factor-chave para o sucesso do processo da inclusão financeira. É aí que percebemos a importância da educação financeira, pois qualquer estratégia que negligencie o papel da inclusão financeira está condenada ao fracasso, porque a educação financeira tem por objectivo preparar o indivíduo para melhor gerir o seu dinheiro e os recursos financeiros disponíveis criados para si. A falta da educação financeira faz com que o processo de inclusão financeira se torne difícil.

Vemos indivíduos que fazem empréstimos bancários e, a dada altura, entram em situação de inadimplência. Alguns por conta de questões económicas, outros por falta de instrução adequada, ou seja, pessoas não bem-educadas financeiramente. Então, a questão da educação financeira ainda é complexa, mas, no respeitante ao seu papel no desenvolvimento económico, ela está ligada ao desenvolvimento económico e à busca da melhoria da qualidade de vida das populações.

*"É tabu, mas bancos também concedem créditos a pessoas fora do aparelho do Estado"*

#### **Como pesquisadora nesta área, de que forma contribui com a sua experiência e conhecimentos para a promoção da educação financeira em Moçambique?**

Busco sempre estudar ou pesquisar temas ligados à educação financeira, de modo a poder sugerir recomendações, a entender o fenómeno e a contribuir com o conhecimento para a melhoria dos processos e para o sucesso da educação financeira. Há muito a se fazer na educação financeira e quero muito poder contribuir para esse processo, não só através de pesquisas, mas também através de elaboração de planos e programas de educação financeira.

É algo que está em processo e, futuramente, poderei apresentar às instituições de interesse, sejam governamentais ou privadas. Como jovem moçambicana, sempre que oportuno, busco partilhar os meus conhecimentos na matéria com aqueles que são mais curiosos, mesmo com aqueles com quem tenho interagido no dia-a-dia, como o caso de pessoas que vão a vender nos mercados. Gosto de avaliar o seu nível de conhecimento sobre educação financeira e com eles partilhar um pouco daquilo que são os meus conhecimentos. Muitos desses resultados compartilho nas minhas redes sociais, onde abordo sobre educação financeira.

Ao aproximar-me das pessoas para falar sobre educação financeira, crio confiança entre mim e elas; depois procuro saber do indivíduo o que ele entende por educação financeira, com perguntas básicas: o que é uma taxa de juro ou como é que funciona o empréstimo, enfim, questões ligadas à educação financeira. Quando a pessoa responde positivamente, parabenizo-a. Quando a resposta for contrária às expectativas, aí começo a ensinar. O que percebo é que as pessoas têm interesse, sim, em compreender a educação financeira, mas elas estão mais preocupadas em vender, pois acham que já sabem gerir o seu dinheiro: "não querem estragar o que está bom". Pensam sempre alguém lhes quer retirar o dinheiro.

"Na busca por uma sociedade financeiramente saudável, a educação financeira é a chave que abre as portas para a prosperidade" - Jaqueline

**Que cenários considera como sendo os principais desafios na disseminação da Educação Financeira no nosso contexto real e que ações estão em curso em vista a colmatá-los?**

São vários, mas destacarei os que considero urgentes, e que devem merecer atenção para a elaboração dos programas de educação financeira. O primeiro é o nível de inclusão financeira no país, que, felizmente, tende a aumentar. No entanto, é necessário que nós entendamos que a educação financeira está muito ligada à inclusão financeira. Quando um indivíduo não está incluso financeiramente, torna-se difícil educá-lo, também, financeiramente. Inclusão financeira é garantir que pessoas que não tinham acesso aos serviços financeiros formais passem a ter.

Então, a coisa começa por aqui, porque a educação financeira não é apenas sobre como gerir o dinheiro das vendas; é muito mais sobre como gerir o seu dinheiro e tomar decisões de financiamento. O segundo desafio é a dispersão da população que impacta na disseminação da informação, embora não impeça que os indivíduos sejam educados, contudo torna o processo mais complexo e caro. Se quisermos encontrar pessoas que vivem em distritos e comunidades de difícil acesso, o processo de educação financeira também se vai tornar um desafio, então teremos uma comunidade que se vai privilegiar em receber esse tipo de conhecimento e uma outra que não vai, mas não porque não se quer chegar lá, apenas por causa dos custos.

O terceiro desafio é o local ou o processo de transmissão de conhecimento. Trata-se da resistência e da confiança de alguns indivíduos em aderir os serviços financeiros.

Quando alguém ou uma instituição aparece para falar com as pessoas sobre como podem gerir seu dinheiro, estas podem ficar desconfiadas ou retraídas; outras até educas financeiramente, mas querem continuar a usar os métodos arcaicos e deixar o dinheiro debaixo da árvore ou da almofada.

"A Educação Financeira dá-te habilidades para gerir o teu dinheiro" - Jaqueline Lichucha

Há desinformação. Existem pessoas que estão informadas, mas mal-informadas. São pessoas que têm uma informação contrária àquilo que constitui a verdade. Há casos de pessoas que acham que só funcionários públicos podem fazer empréstimos em bancos comerciais. É uma desinformação que precisa ser quebrada, porque são pessoas que têm negócios, possuem rendimentos e preenchem os requisitos que lhes permite fazer empréstimos, mas não sabem. Entretanto, se a pessoa não atende àqueles requisitos, automaticamente não pode

adquirir um empréstimo, mas não é porque só os funcionários públicos podem o fazer. Os negociantes privados também podem requisitar empréstimos, desde que devidamente organizados. A educação financeira é uma aprendizagem dirigida não somente para quem não foi à escola; ela é útil também para empresários, estudantes universitários, entre outros que não possuem educação financeira.

Outro desafio da educação financeira são as questões culturais, principalmente em comunidades patriarcais, em que o homem é o pai da família; é o provedor e detentor de todo o conhecimento; é que toma as decisões, etc.

É mais difícil incutir a educação financeira para essas mulheres, porque elas são instruídas que o trabalho delas é somente cuidar dos filhos e da família. Quando geram algum rendimento, devem levá-lo e entregar ao marido, porque não estão preparadas para cuidar desses assuntos. Então, através da educação financeira, nós buscamos ensinar essas mulheres que elas podem gerir as suas finanças e podem contribuir na tomada de decisão sobre a gestão do dinheiro no seio familiar e ajudar os seus parceiros. Então, as questões culturais também, de certa forma, complicam a disseminação da informação.



A forma de colmatar esses desafios começa na promoção da educação financeira nos livros escolares, desde a infância, mas os professores também precisam ser capacitados em matéria de educação financeira, porque não basta estar nos livros necessários que entenda sobre educação financeira e esteja capacitado a responder às questões dos alunos. Para as comunidades, temos que capacitar os chefes locais e pessoas de maior influência nas comunidades para que possam passar mensagens aos outros com credibilidade, porque se eles já fazem, o resto da comunidade vai aderir. Para além das palestras sobre educação financeira nas universidades, as campanhas, os roadshows nos mercados e nos lugares de maior aglomeração, é importante continuar-se com o que já vem acontecendo: a promoção da educação financeira nos meios de comunicação.

**Leia Mais**  
<https://ndzila.co.mz/>



# Anuncie aqui!

Aumente a visibilidade do seu negócio, com os nossos serviços de Marketing.

Tenha uma forte presença online através dos variados pacotes que a Revista Ndzila, tem para si, a partir de

**2.500,00MT**



MAIS DE CANAIS 6  
DE COMUNICAÇÃO



ALACANCE  
+100 000 PESSOAS



LEIORES  
ASSIDUOS

+258 87 677 5246 | geral@ndzila.co.mz

@revista\_ndzila Revista Ndzila Revista Ndzila www.revistandzila.co.mz

## Transformação Digital

**A maioria das PME'S Moçambicanas ainda não comprehende com clareza o significado de Transformação Digital, indica estudo.**

No âmbito das XIV Jornadas Científicas do Banco de Moçambique, Lola Muchanga - Analista de Dados e Celso Adamo - Data Modeler no FNB, apresentaram uma pesquisa com o objectivo de compreender o actual estágio de Transformação Digital (TD) nas PME's moçambicanas bem como os desafios enfrentados por estas no processo de TD, uma vez que o crescente dinamismo no mundo dos negócios faz com que as empresas tenham de redefinir constantemente a forma de se posicionar no mercado para que possam sobreviver e se manter competitivas.

## **“PME’s apresentam desempenho abaixo da média em competências digitais”**



Os resultados da pesquisa, mostraram que do total das PME's inquiridas (70 empresas), apenas 18,57% iniciou com o processo de TD e o remanescente ainda não comprehende o significado do termo, porém, tem consciência de que os seus negócios devem evoluir e acompanhar as dinâmicas globais. No que se refere aos desafios enfrentados pelas PME's moçambicanas no processo de TD, do total das empresas que participaram da pesquisa, apenas 18,6% iniciou com o processo de Transformação Digital e 81,4% ainda não iniciou, significando que o processo de Transformação Digital das PME's moçambicanas esta numa fase embrionária.

No que se refere aos desafios enfrentados pelas PME's moçambicanas no processo de Transformação Digital, foram identificados: (i) elevados custos; (ii) falta de recursos humanos qualificados; (iii) resistência a mudanças por parte dos colaboradores e (iv) falta de conhecimento da área.

Tomando em consideração que grande parte das PME's analisadas ainda não comprehende com clareza o significado da Transformação Digital, das PME's que já iniciaram o processo, as principais soluções usadas por estas tem sido softwares de gestão empresarial.

### **Transformação Digital para PMEs: Por onde começar?**

Importa, neste domínio, sublinhar que, o primeiro passo no processo de TD para as PME's é transformar as pessoas e ensiná-las a trabalhar num ambiente de mudanças (introduzir uma cultura digital), pois não adianta investir tempo e/ou dinheiro em tecnologias se as pessoas não estiverem preparadas para as usar.

Ademais, embora nas PME's a falta de recursos financeiros seja um dos principais desafios, pessoas qualificadas poderão encontrar soluções dentro das limitações financeiras da empresa.

Nesta senda de uma visão abrangente, atendendo o âmbito empresarial, Lola Muchanga e Celso Adamo, consideram a TD como sendo a adopção e utilização de tecnologias digitais para melhorar o modelo de negócio, as operações, os produtos e os serviços da empresa.

Em linhas gerais, os resultados do estudo mostraram que a maioria das PME's analisadas ainda não comprehende com clareza o significado de Transformação Digital, entretanto, percebem que os seus negócios devem evoluir e acompanhar as dinâmicas globais, apostando na integração da tecnologia nos seus negócios.

## **O QUE A SOCIEDADE PENSA ?**

### **“Alguns efeitos da crise económica e financeira”**

O Governo de Moçambique admitiu, recentemente, que as empresas estatais Linhas Aéreas de Moçambique (LAM) e Moçambique Telecom (TMCEL) estão à beira do colapso devido ao alto nível de endividamento. A TMCEL enfrenta dificuldades em honrar os seus compromissos no mercado: possui uma dívida de 400 milhões de dólares e está lutando para pagar salários de cerca de 1.700 funcionários. O governo planeja vender cerca de 80% dos activos da TMCEL e reduzir a mão-de-obra para tentar salvar a empresa.

Em relação a LAM, o governo descreveu a situação da companhia como falência e afirmou que a escolha da empresa sul-africana Fly Modern Ark para a gerenciar foi causada pela falta de interesse de outras companhias aéreas de renome global. Partidos da oposição criticaram o governo pela contratação da Fly Modern Ark sem a realização de um concurso público. A crise enfrentada pela LAM e TMCEL representa um grande desafio para o governo, que agora precisa encontrar soluções efectivas para evitar o colapso dessas empresas públicas e garantir a continuidade dos serviços essenciais que elas fornecem.



# 1 “Má Gestão é Responsável pela Crise”



## Micas Matusse

Na minha opinião, a crise económica enfrentada pela LAM e pela TMCEL é resultado de má gestão e falta de transparência. A falta de prestação de contas e a má alocação de recursos contribuíram para essa situação preocupante.



## Nina Maure

Acredito que a crise económica da LAM e da TMCEL é resultado da má administração e corrupção que permeiam essas empresas. A falta de fiscalização adequada e a falta de responsabilização dos envolvidos contribuíram para o colapso financeiro.



## Alberto Júlio

Acredito que a crise económica da LAM e TMCEL se deve a uma combinação de factores: má gestão interna, a concorrência no sector e as mudanças no mercado global. É importante realizar uma análise aprofundada para identificar todas as causas e encontrar soluções efectivas.



## Dalilia Muchanga

A crise económica enfrentada pela LAM e pela TMCEL pode ter sido influenciada por diversos factores: a instabilidade económica global; a falta de adaptação às mudanças tecnológicas e a gestão ineficiente. Deve-se analisar aturadamente o caso e efectuar-se uma auditoria para se identificar os principais problemas e se encontrar soluções eficazes.



## Dalilia Muchanga

A crise económica enfrentada pela LAM e pela TMCEL pode ter sido influenciada por diversos factores: a instabilidade económica global; a falta de adaptação às mudanças tecnológicas e a gestão ineficiente. Deve-se analisar aturadamente o caso e efectuar-se uma auditoria para se identificar os principais problemas e se encontrar soluções eficazes.

# 2 Sobre a Gestão da LAM



## Micas Matusse

A nomeação de estrangeiros para gerir a LAM não foi uma óptima escolha. Isso mostra uma falta de confiança e de reconhecimento nas competências dos moçambicanos. Temos profissionais qualificados em nosso país que poderiam assumir essas posições de liderança. Essa decisão prejudica o desenvolvimento e a valorização do talento local, reforçando a dependência externa e minando nossa autonomia.



## Alberto Júlio

A nomeação de estrangeiros para gerir a LAM pode ter sido uma escolha com base em determinados critérios e circunstâncias. É importante considerar se esses profissionais trazem experiência e conhecimentos específicos que possam beneficiar a empresa. No entanto, é crucial que haja um equilíbrio e que sejam criadas oportunidades para o desenvolvimento e reconhecimento dos profissionais moçambicanos.



## Dalilia Muchanga

A nomeação de estrangeiros para gerir a LAM pode ter sido uma medida estratégica para trazer novas perspectivas e conhecimentos técnicos. No entanto, deve-se avaliar a competência e a experiência desses profissionais, bem como garantir que haja transferência de conhecimento para os profissionais moçambicanos. O objectivo deve ser fortalecer e capacitar a equipa local para assumir cargos de liderança no futuro, promovendo a autonomia e o crescimento.

# 3 Restruturação das Empresas



## Micas Matusse

Não acredito que essas empresas públicas ainda tenham cura. A crise económica e a má gestão que enfrentam há anos mostram uma falta de compromisso e competência por parte dos responsáveis. A corrupção enraizada e a falta de transparência dificultam qualquer possibilidade de recuperação. É hora de repensar a viabilidade dessas empresas e considerar alternativas mais eficientes.



## Nina Maure

Não tenho esperança de que essas empresas públicas tenham cura. A corrupção e a má administração corroeram sua credibilidade e prejudicaram a eficiência. A falta de investimentos estratégicos e de uma visão clara para o futuro também contribuíram para a situação actual. Temos de reflectir sobre novos modelo de gestão e considerar outras opções para garantir os serviços essenciais à população.



## Alberto Júlio

Acredito que essas empresas públicas ainda têm cura, desde que sejam implementadas reformas profundas e uma gestão transparente e eficiente. É fundamental promover uma cultura de responsabilidade e prestação de contas, e buscar parcerias estratégicas que possam fortalecer essas empresas. Com um plano de reestruturação adequado, é possível revitalizá-las e torná-las sustentáveis ao longo prazo.



## Dalilia Muchanga

Embora seja um desafio, acredito que essas empresas públicas ainda têm cura, desde que haja um comprometimento sério por parte dos gestores e das autoridades para implementar medidas de transparência, governança e eficiência operacional. Além disso, é importante investir em capacitação e formação dos funcionários, inovar e buscar parcerias estratégicas. Com uma abordagem abrangente e focada na melhoria contínua, é possível recuperar essas empresas e garantir serviços de qualidade à população.



## Efeito Psicológico

### "Do Ilícito da Usura à Normalização da Desonestidade"

Nesta vida, há três caminhos honestos para se auto-sustentar: empreender e gerar trabalhos para terceiros, subordinar-se ao trabalho criado por aqueles, ou engajar-se numa função no Estado. As opções aqui destacadas têm variantes múltiplas, entretanto, a essência reside nos três lados com os respectivos desdobramentos, sendo que, qualquer que seja o vínculo, expandir as fontes de renda continua a ser uma linha que se aconselha a levar em consideração. É nesta senda que, nas plataformas digitais, emergem, como cogumelos, empreendedores de todas as estirpes que, em função da sua honestidade, poderá ser ténue a linha que os separa de negociantes usurários a pretensos praticantes do ilícito enriquecimento sem causa, facto que até tem vindo a ser normalizado na nossa sociedade. As imparáveis demandas do dia-a-dia permitem que, às vezes, a indisponibilidade nos impele a procurar e adquirir produtos expostos em boutiques virtuais onde as montras são os stores nos status de WhatsApps, Facebook ou Instagram. Ocorre que, para acessar esses produtos, que em tempos poderíamos despender largas horas a procurar os locais de venda, hoje em dia, é-nos oferecido sem que saímos de casa, com a vantagem de estes produtos também nos chegarem às mãos em qualquer ponto onde estivermos.

A parte sensível em meio a tudo isto resulta do facto de alguns dos empreendedores deste ramo em especial, subfacturarem muito acima do limite aceitável na prática do negócio ao ponto de incorrerem no ilícito da usura. Por outro lado, a tentativa de multiplicar a renda familiar é aplaudida, pois tem em vista melhorar a qualidade de vida do agregado, mas sempre que esta tentativa for em prejuízo de outrem e sem se importar em criar inimizades ocultas, terá como a maior consequência: os compradores terem receio até de perguntarem pelos preços dos produtos expostos. Dentro deste quadro, escalpelizando práticas usurárias nos negócios, o livro em co-autoria intitulado "As 25 Leis Bíblicas do Sucesso: Como Usar a Sabedoria da Bíblia Para Melhorar Sua Carreira e Seus Negócios", sustentam os autores Douglas e Teixeira que: Defraudar alguém significa abusar dessa pessoa, aproveitando-se de sua fraqueza, ingenuidade ou posição de inferioridade. Vivemos em um mundo onde muitos dizem que você deve "se dar bem" ou ter o maior lucro possível" (p.83). Na verdade, assumir um negócio na sociedade moçambicana tornou-se tão complexo que, por vezes, parece ser uma lógica compreensível à serenidade com que se romantiza a subfacturação ou a usura em todo lugar onde haja fumo de um bom negócio. É pelo surgimento dos infamados nhonguistas - uma classe de oportunistas - que, se calhar, seja por isto que se tem propagado: "se você não quer aborrecimentos, não tenha um negócio". Independentemente do que ocorrer, vale sempre a pena investir num negócio, mas vale mais a pena num intensamente honesto.

Por: Hélder Mangumo



NDZILA AGRADECE APOIO E COLABORAÇÃO DE: