

# MOZ'INNEWS



59ª FACIM

## Os desafios e oportunidades do 'Urbanismo Sustentável'

A FACIM contribuiu, mais uma vez, para mostrar o que de melhor Moçambique tem para oferecer a um vasto mercado nacional e internacional. À semelhança das anteriores edições, a Câmara de Comércio Moçambique-Portugal (CCMP) esteve presente, representando os seus associados e na qualidade de vice-presidente da Associação dos Empresários Europeus em Moçambique (EuroCam), e contribuiu para dar a conhecer os seus membros e respectivas actividades junto dos visitantes.

A participação conjunta na FACIM contou, ainda, com a realização de uma Conferência, a 27 de Agosto, sobre A Contribuição das Empresas Europeias no Desenvolvimento Urbano Sustentável em Moçambique. Um evento que procurou demonstrar os desafios e oportunidades para as empresas nacionais e europeias, organismos do Estado e sociedade, na participação activa em questões como o ordenamento do território, os transportes, a mobilidade e a protecção do ambiente — tudo conjugado com uma qualidade de vida sustentável para as populações e para a vida das cidades.

A intervenção de oradores como o embaixador da União Europeia (EU), Antonino Maggiore; a directora nacional adjunta do Desenvolvimento Autárquico, Luísa Cunhete; o ambientalista Carlos Serra, e o CEO da Mota-Engil, Paulo Pereira, centrou-se no incentivo ao diálogo público-privado, no âmbito do 'Urbanismo Sustentável'. Na altura, sobressaiu a necessidade da intervenção

de actores que privilegiem a qualidade, durabilidade e resiliência das infraestruturas de base das cidades. Antonino Maggiore destacou como a UE valoriza a intervenção do sector privado na economia e considera as empresas europeias em Moçambique fundamentais, privilegiando um diálogo estruturado com o Governo em direcção ao desenvolvimento sustentável e um diálogo baseado em valores de crescimento de investimento e apoio ao sector privado. Maggiore referiu ainda que um dos exemplos para potenciar este propósito foi a visita a Moçambique, em Junho, da Comissária Europeia, Jutta Urpilainen, que lançou o Programa "VaMoz Digital!" de apoio à transformação digital e ao estímulo das habilidades e do emprego para jovens. Esta é uma iniciativa emblemática da Estratégia Global da UE denominada Global Gateway, que tem no seu núcleo estratégico as infraestruturas digitais, a governação, as competências e as empresas. Uma iniciativa que contribui para proporcionar um ambiente favorável à transformação digital inclusiva, expandindo as oportunidades de emprego, inovação e empreendedorismo para os jovens.

Em suma, esta Conferência na FACIM foi um dos pontos altos da participação da CCMP de mãos dadas com os membros que constituem o grupo de empresários europeus em Moçambique, e constituiu um momento em que o diálogo público-privado foi a tónica comum face ao incremento das infraestruturas urbanas sustentáveis.



Antonino Maggiore, embaixador da União Europeia em Moçambique

Gab. Informação da Facim

## EM FOCO

# UE incentiva mais empresas a investir em Moçambique

**A União Europeia, como parceiro relevante do País em termos de desenvolvimento, juntou-se aos debates no âmbito da FACIM, abordando a contribuição das empresas europeias para a implementação da política de urbanização em Moçambique.**

Com o tema “Contribuição das empresas europeias no desenvolvimento urbano sustentável em Moçambique: desafios e oportunidades da Urbanização em Moçambique”, a União Europeia (UE) pretende ajudar Moçambique a encontrar melhores formas de sustentabilidade e criar oportunidades de implementação de uma política de urbanização, no actual contexto. O embaixador da União Europeia em Moçambique, Antonino Maggiore, salientou o papel da Eurocam, como organização da União Europeia em Moçambique, que tem um papel importante nas parcerias entre ambas as geografias. Antonino Maggiore disse a propósito que o sector privado é fundamental no desenvolvimento de vários

países, com destaque para Moçambique. Aliás, e para o diplomata, “as empresas europeias são um parceiro concreto no desenvolvimento do país”.

O embaixador da UE destacou ainda o apoio da UE no trabalho que realiza com as empresas do sector privado moçambicano, através da Eurocam. De acordo com Maggiore, a Eurocam possui uma estratégia de fortalecer as parcerias em Moçambique, baseada nos valores comuns que visam, sobretudo, sectores como a agricultura, a energia e o comércio.

Outro ponto destacado pelo embaixador da União Europeia em Moçambique é o facto de existir “um novo ciclo institucional em Bruxelas, uma nova liderança da Comissão Europeia, com a formação do novo Parlamento e a eleição do novo presidente”. E porque Moçambique vai ter também uma nova liderança dentro de alguns meses com as eleições marcadas para 9 de Outubro, Maggiore espera que estas duas novas lideranças possam continuar a sua parceria rumo ao desenvolvimento. “O alinhamento das instituições pode ser uma oportunidade para crescer ao nível político e económico



Simone Santi, presidente da Eurocam

Gab. Informação da Facim

e espero que contribuam para fortalecer a cooperação entre Moçambique e a União Europeia”, disse Antonino Maggiore, que terminou confirmando o interesse da UE em trabalhar com as empresas nacionais.

### A perspectiva da Eurocam

Simone Santi, presidente da Eurocam, falou do desenvolvimento sustentável como um desafio para Moçambique. Santi apontou a corrupção como factor que afecta negativamente os negócios e o investimento no país.

“Quando o plano de negócios é negativo, o empresário fecha as suas portas e vai embora”, referiu Santi, mencionando as causas que afectam o ambiente de negócios.

A terminar a sua apresentação, Santi disse que a Eurocam está constantemente a pedir para que se crie um bom ambiente de negócios, e que, para tal, é preciso também uma planificação urbana que garanta melhores oportunidades.

### O envolvimento de todos, a sustentabilidade e a resiliência como garantes do sucesso

Luísa Cunhete, directora-adjunta de Desenvolvimento Autárquico no Ministério da Administração Estatal e Função Pública de Moçambique, referiu na altura que não trazia respostas àquilo que são as preocupações

da Eurocam, mas pediu que todos os moçambicanos participassem na mudança de paradigma, que tem constituído a principal reclamação dos parceiros e investidores estrangeiros.

A governante falou que a política de urbanização é um instrumento que ajuda a perceber melhor a estratégia do desenvolvimento do país e referiu que é preciso que todos se possam envolver neste processo, por forma a que os negócios entre Moçambique e os parceiros internacionais sejam efectivos.

Já o ambientalista Carlos Serra, a propósito das políticas de urbanização, afirmou que a sustentabilidade e a resiliência são muito importantes para a implementação do plano.

Para Carlos Serra, as cidades e vilas não são planificadas e isso tem prejudicado a implementação do plano. “Trabalhamos em 2023, em todas as províncias, em várias reuniões, com o Conselho de Ministros, com objectivos de alinharmos o Plano de Política de Urbanização, e queremos que seja sustentável, que atinja todos, seja resiliente e participativo” avançou.

Carlos Serra apresentou as questões transversais da política de urbanização que são o direito à cidadania e justiça urbana, a sustentabilidade dos assentamentos informais, a urbanização geral e inclusão social, a capacitação e digitalização da sociedade, factos que juntos permitem dar uma ideia do tipo do plano de urbanização e do tipo de cidade que se pretende.

Por outro lado, são pilares da política de urbanização: a governação e descentralização, a gestão de terra e ordenamento, o desenvolvimento económico e financeiro, o acesso inclusivo a infraestruturas resilientes, os serviços básicos, a resiliência urbana e o ambiente, o acesso à habitação e assentamentos adequados, e a mobilidade e acessibilidade.

### A experiência da Mota Engil na área da construção

Paulo Pereira, representante da Monta-Engil, falou da experiência que esta empresa tem na construção de várias infraestruturas, tanto do Estado como de entidades privadas.

“Construímos bem e granjeamos muita experiência nestes mais de 70 anos de existência”, afirmou Paulo Pereira, realçando o privilégio que tiveram de ganhar o concurso de um projecto financiado pela União Europeia no norte do país. Para o representante da Mota Engil, “a construção é um tema importante e é doloroso ver contratos de Estado a serem atribuídos a empresas sem qualidade, facto que prejudica o Estado em termos financeiros. Deve-se dar projectos a empresas sérias”.

A finalizar, Paulo Pereira disse que o país precisa de infraestruturas, mas que se devem criar condições para que essas infraestruturas não sejam onerosas ao Estado moçambicano.



## MARCAS

# Empresas associadas da CCMP e o seu foco na FACIM

A Feira Internacional de Maputo 2024 (FACIM), realizada de 26 de Agosto a 1 de Setembro, reuniu importantes 'players' do mercado moçambicano, oferecendo uma plataforma vital para a apresentação de produtos e serviços inovadores. A Moz'in News procurou entrevistar alguns dos associados da Câmara de Comércio Moçambique-Portugal e conseguiu declarações a propósito da sua participação no certame.

### Sumol + Compal: uma marca focada na qualidade e proximidade

A Sumol + Compal, uma das marcas multinacionais mais reconhecidas no mercado de bebidas, participou activamente na Feira Internacional de Maputo (FACIM) deste ano. Cleide Machaieie, assistente de Trade Marketing, partilhou os principais objectivos da empresa durante o evento.

O foco principal da Sumol+Compal na FACIM 2024 recaiu sobre a promoção dos seus serviços e a estreita conexão com o público moçambicano. Segundo Cleide Machaieie, a empresa procura fortalecer a sua familiaridade junto dos consumidores locais, destacando-se pela proximidade e qualidade dos produtos oferecidos. Durante a Feira, a Sumol+Compal deu ênfase à sua nova linha de embalagens TW, que inclui sabores como Tutti Frutti, Malambe, Tropical, Manga e Da Terra Gengibre. "Estamos a destacar toda a nossa gama de produtos, mas a nova embalagem TW é o centro das atenções este ano", afirmou a assistente de Trade Marketing.

A FACIM tem sido uma plataforma crucial para o crescimento e a visibilidade da empresa Sumol+Compal, tanto no mercado moçambicano como no internacional.

A representante enfatizou que a feira proporcionou uma oportunidade única para o 'networking' e para a troca de experiências com outras empresas, além de reforçar a presença da marca no país. "A Sumol+Compal é uma marca familiar e o nosso objectivo é aproximar ainda mais os moçambicanos dos nossos produtos, que são feitos para toda a família", disse.

Em termos de parcerias e negócios, a empresa de origem portuguesa acalentou grandes expectativas quanto à FACIM 2024. Com a nova embalagem TW, a Sumol+Compal procurou não apenas expandir a sua presença, mas também destacar a qualidade dos seus produtos. "Queremos que os moçambicanos percebam que os nossos produtos são não só saborosos, mas também saudáveis, sem conservantes nem corantes". A adaptação às necessidades do mercado moçambicano também tem sido uma prioridade para a Sumol+Compal ([www.sumolcompal.pt](http://www.sumolcompal.pt)). A empresa tem respondido à crescente demanda dos consumidores por embalagens adequadas tanto para adultos como para crianças, tendo sempre em vista uma contínua melhoria.

Com uma abordagem focada na qualidade e proximidade face ao público, a Sumol+Compal sublinha que a FACIM 2024 foi mais um passo significativo na consolidação da sua presença em Moçambique.

No que diz respeito ao estabelecimento de parcerias, Cleide Machaieie destacou a importância da relação com a Câmara do Comércio Moçambique-Portugal. "Essa parceria tem sido fundamental para o nosso desenvolvimento e crescimento no país, oferecendo visibilidade à nossa marca e permitindo que a Sumol+Compal continue a apoiar o mercado moçambicano da melhor maneira possível", concluiu.

### Vodacom Business surge com soluções inovadoras para as PME

A Vodacom Business marcou presença na FACIM com o objectivo de apresentar soluções inovadoras direccionadas ao mercado moçambicano, mais concretamente ao sector corporativo. A empresa encontra-se focada na meta de fornecer ferramentas que atendam às necessidades das pequenas e médias empresas (PME) e microempresas, conforme explicou um Cláudio Covane, gestor da Área de Vendas para as PME na Vodacom Business.

Entre as principais ofertas da Vodacom Business estão o ME Negócios, uma solução abrangente que integra conectividade, serviços de voz e Internet num único pacote, ideal para empresas que procuram eficiência e praticidade. Além disso, a empresa destacou o MPesa Paga Fácil, um serviço financeiro que facilita as transacções para pequenas e grandes empresas. Outra inovação apresentada na feira é o MyMuze, um aplicativo desenvolvido pela Vodacom que oferece uma plataforma para ouvir música, similar a serviços como o Spotify. “A FACIM é uma oportunidade única para mostrar ao público que a Vodacom não é apenas uma empresa de telecomunicações, mas sim uma empresa tecnológica completa. Queremos que as pessoas saibam que estamos aqui para oferecer suporte e resolver todas as questões tecnológicas que as empresas possam ter,” afirmou Cláudio Covane.

Sobre o impacto da FACIM na visibilidade da empresa, o representante mencionou que, embora a influência internacional não seja o foco imediato, o interesse dos visitantes foi evidente desde o primeiro dia do evento.

“Notamos uma aceitação positiva, e acreditamos que a FACIM foi uma excelente plataforma para aumentar a nossa visibilidade e informar o público sobre as novas soluções que oferecemos”, destacou.

A empresa também encontra-se bem preparada para atender à crescente demanda do mercado moçambicano. Com uma infraestrutura robusta e bem estabelecida, a Vodacom sente-se confortável em expandir as suas operações e em continuar a crescer.

Em termos de planos futuros, a Vodacom Business tem como objectivo fortalecer a sua presença no mercado moçambicano, e garantir que todas as empresas conheçam e utilizem as suas soluções tecnológicas. A parceria com a Câmara do Comércio Moçambique-Portugal tem sido crucial nesse processo, permitindo que a Vodacom Business (<https://www.vm.co.mz/business>) expanda o seu alcance e apresente as suas ofertas a novas empresas que chegam ao mercado.

Com uma abordagem voltada para a inovação e sustentabilidade, a Vodacom Business considera a FACIM 2024 como um marco no fortalecimento da sua posição como líder em soluções tecnológicas em Moçambique.

### Tropigalia celebrou 20 anos de sucesso

A Tropigalia, uma das principais distribuidoras de Moçambique, celebrou seus 20 anos de actuação durante a FACIM 2024. Sheila Mucavele, gestora de marketing da empresa, destacou que o principal objectivo da Tropigalia na Feira foi manter a presença das suas marcas junto do consumidor, fortalecendo ainda mais os laços com o público moçambicano.

Na edição deste ano, a Tropigalia (<https://www.tropigalia>.



**INOVAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL**

As nossas soluções são desenhadas para promover serviços e soluções digitais, tornando o trabalho e a vida das pessoas mais fácil e produtiva.

**NOSSOS SERVIÇOS**

- ✓ Sistema electrónico de gestão aduaneira : Janela única electrónica
- ✓ Serviços de armazenamento e segurança de dados ( SaaS, IaaS)
- ✓ Consultoria para o mapeamento geo-espacial
- ✓ Sistema integrado de gestão municipal
- ✓ Hospedagem, colocação, computação na nuvem e ciber-segurança

Av. Julius Nyere Nº 3172, Maputo  
+258 82308 4716

info@mcnetsa.co.mz

co.mz) deu um destaque especial ao vinho português Quinta da Bolota, um dos principais produtos da empresa. Além disso, a FACIM contou com a participação de outras marcas importantes da Tropicália, como a Gourmet, Domestos (produtos de limpeza), Rajah (produtos de cozinha), Ferbar, Marilan (bolachas), Milanese Nacional, Colgate, Pepino, e a marca Ramires. A empresa esteve presente na FACIM com 13 marcas. “Estivemos aqui com uma variedade de produtos, mostrando a nossa capacidade de adaptação e a amplitude de nossa distribuição, do Rovuma ao Maputo,” afirmou Sheila Mucavele.

Para a Tropicália, a FACIM foi uma plataforma essencial para o intercâmbio com outros países e demais expositores, permitindo a criação de parcerias. “Fomos um dos canais pelos quais esses países e empresas puderam criar laços comerciais em Moçambique,” explicou a representante da Tropicália, realçando a importância da Feira para o sector. A propósito de parcerias, a marca realça os fortes laços encetados com a

Câmara de Comércio Moçambique-Portugal.

Quanto às expectativas da Tropicália para a FACIM 2024, as mesmas foram altas. A Feira ofereceu uma oportunidade única para a empresa de distribuição se conectar não apenas com os seus fornecedores, mas também com os consumidores finais. “Queríamos que os nossos consumidores vissem as marcas que fazem parte das suas vidas e conhecessem os futuros parceiros e empresas que têm interesse no nosso mercado,” explicou a gestora de marketing.

Este ano, a participação da Tropicália na FACIM foi ainda mais especial, pois coincidiu com a comemoração dos 20 anos da empresa. Para celebrar a data, a Tropicália trouxe muitos dos seus fornecedores para a feira, promovendo um ambiente de celebração e cooperação. “Decidimos usar um conceito diferente e muitos fornecedores estiveram aqui para comemorar os 20 anos connosco”.

### Salvador Caetano apostou nos equipamentos agrícolas

Durante a Feira Internacional de Maputo (FACIM) 2024, o grupo Salvador Caetano, através do consultor comercial Dário Cumbe, destacou o seu compromisso com o mercado moçambicano, com ênfase especial para a área dos equipamentos agrícolas.

A empresa, que é a representante exclusiva em Moçambique da marca de tractores Landini e dos equipamentos Macormic, concentrou os seus esforços na promoção desses produtos, com especial destaque para a Landini, que já é uma marca reconhecida entre os agricultores. E, além dos tractores, a Salvador Caetano levou também para a exposição duas viaturas (uma camioneta e uma pick-up) e um gerador.

“O nosso principal objectivo na FACIM foi o ‘networking’ e a exposição dos nossos produtos,” explicou Dário Cumbe. “Sabemos que a agricultura é a base da economia moçambicana, e o nosso foco foi mostrar como os nossos tractores Landini podem atender às necessidades dos agricultores de todo o país.”

Cumbe ressaltou ainda que a FACIM oferece uma oportunidade única para alcançar um público diversificado, composto por pessoas de todas as províncias e sectores de actividade. “Na FACIM, conseguimos encontrar pessoas-chave de todas as regiões do país num só lugar, o que facilita a promoção e venda dos nossos produtos sem a necessidade de viagens extensas.”

Em termos de crescimento e visibilidade, a Salvador Caetano aproveitou a FACIM para reforçar a sua presença no mercado nacional. “A FACIM é essencial para o nosso crescimento no mercado moçambicano, pois permite que façamos contactos directos com decisores importantes de todo o país,” afirmou Cumbe. Dário Cumbe esclareceu que, embora o foco principal da Salvador Caetano seja o mercado nacional, a FACIM

**EuroMoney**  
AWARDS FOR EXCELLENCE  
MOZAMBIQUE 2024  
BEST BANK

**Especialistas internacionais reconhecem Millennium bim**  
como o **melhor Banco e melhor Banco Digital em Moçambique.**

A prestigiada Revista EuroMoney reconheceu-nos como o Melhor Banco e Melhor Banco Digital em Moçambique. Esta reconhecimento Internacional destaca a nossa dedicação contínua em oferecer soluções financeiras inovadoras, seguras e acessíveis a todos os moçambicanos. Agradecemos aos nossos Clientes e Colaboradores, pelo este prémio e, acima de tudo, um reflexo da vossa confiança. Juntos, estamos a construir um futuro financeiro mais sólido e sustentável para o nosso país.

**Millennium bim**  
aquí consigo



também tem servido como uma plataforma para explorar potenciais parcerias internacionais. “Estamos mais interessados no que podemos trazer de fora para Moçambique, especialmente em termos de tecnologia e inovação e no domínio dos equipamentos agrícolas”, disse. “A Feira permite que vejamos o que está a ser feito lá fora e como podemos implementar essas inovações aqui.”

Sobre as expectativas para esta edição da FACIM, Cumbe observou que, embora não tivessem expectativas muito altas devido à menor participação de empresas internacionais relevantes para o sector agrícola, a iniciativa ofereceu valiosas oportunidades de networking e aprendizagem.

Por fim, Cumbe enfatizou a importância da FACIM

no acompanhamento da evolução do mercado e das demandas dos clientes. “Feiras como a FACIM dão-nos o feedback necessário para entender o que o cliente moçambicano espera, seja em termos de tecnologia como de modernidade. Isso ajuda-nos a adaptar os nossos produtos e serviços, garantindo que estamos sempre alinhados com as exigências do mercado.” A Salvador Caetano continua a reforçar a sua posição como um dos principais fornecedores de equipamentos agrícolas em Moçambique, mantendo-se atenta às inovações e às necessidades do mercado local, sendo que é também um grupo associado da CCMP. Aliás, Paulo Oliveira, CEO da Caetano Formula SA (<https://www.caetano.co.mz/onde-estamos/>), é também o vice-presidente da Câmara de Comércio Moçambique-Portugal.

**É de todos.**  
**É daqui.**



**BCI**  
É daqui

## FACIM contou com a “TVCABO Dá-te Mais”

A TVCABO marcou a sua presença, na 59ª edição da FACIM - Feira Agropecuária, Comercial e Industrial de Moçambique, com um expositor com mais de 18 m2, no Pavilhão Matchedje, espaço onde deu a conhecer a sua vasta oferta de produtos.

Ao mesmo tempo, a TVCABO destacou a sua campanha de responsabilidade social “Convocados a Proteger o Ambiente” e reforçou a sua posição de liderança no serviço de Internet com o mote “A TVCABO Dá-te Mais”, lembrando o recente aumento de velocidade do serviço de Internet, sem custos adicionais para o segmento residencial. A esse propósito, a TVCABO é pioneira na distribuição de dados e conteúdos por cabo no continente africano. Sendo operador por cabo em fibra óptica e único distribuidor triple play de NET+TV+VOZ, a TVCABO aposta em tecnologias e infraestruturas inovadoras para fornecer serviços de Internet de banda larga, televisão digital e telefone. A TVCABO disponibiliza actualmente mais de 200 canais



de televisão, funcionalidades avançadas de televisão como o serviço VIV Mais e tecnologia IPTV, uma velocidade de navegação de Internet até 80 Mbps com tráfego ilimitado para o segmento residencial, e um serviço de voz fixa com chamadas gratuitas na rede TVCABO. A marca (<https://www.instagram.com/tvcabo.mz/p/C-UOKoeiZB8/>) dispõe igualmente de soluções empresariais à medida para o segmento Corporate.

## BNI disponibiliza 50 milhões de dólares para empresas exportadoras

No âmbito da FACIM, o Banco Nacional de Investimentos (BNI), em parceria com a Bolsa de Valores de Moçambique (BVM) e a Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), apresentou as oportunidades de apoio financeiro ao sector empresarial, com destaque para a indústria transformadora.

Neste âmbito, o BNI anunciou a disponibilidade de mais de 50 milhões de dólares norte-americanos para o apoio ao sector empresarial, montante este que resulta da mobilização de vários parceiros estratégicos, como a Agência de Desenvolvimento do Vale de Zambeze, Afreximbank, Fundo FK – Khalifa, entre outros. Neste pacote, está disponível uma linha para apoiar empresas exportadoras.

Além de disponibilizar linhas de financiamento, o BNI oferece também assistência técnica para a estruturação de projectos, de modo a melhorar a sua bancabilidade. Actualmente, o financiamento à indústria transformadora representa 35% da carteira do BNI, cifra acima da média do mercado bancário nacional, que se situa abaixo dos 15%. O valor disponibilizado pelo BNI resulta de um acordo estratégico que foi assinado com o Afreximbank A 20 de Junho de 2023, que visa o estabelecimento de uma linha de crédito denominada Afreximbank – SME Revolving Working Capital Facility.

O objectivo da parceria é impulsionar as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) exportadoras que actuam



nas cadeias de valor do agronegócio, indústria ligeira, processamento alimentar e logística. Por meio dessa linha de crédito, procura-se melhorar a rentabilidade das oportunidades de receita dos negócios de exportação das PME, bem como permitir-lhes obter o capital necessário para suas actividades e apoio à tesouraria.

Espera-se que essa iniciativa proporcione às empresas uma maior capacidade de expansão de suas operações e alcance de novos mercados, resultando num aumento significativo das exportações. Além disso, contribuirá para a entrada de divisas no país, promovendo a melhoria da balança comercial e reduzindo a dependência das importações.

Essa parceria estratégica entre o Afreximbank e o BNI (<https://www.bni.co.mz>) é considerado um marco importante no apoio ao sector das PME exportadoras. Com acesso aos recursos financeiros proporcionados por essa linha de crédito, as PME terão a oportunidade de alavancar seus negócios, fortalecendo assim a economia local.



## Millennium bim reflectiu sobre o investimento e oportunidades na FACIM

Localizado mesmo à entrada do Pavilhão Gwaza Muthini, um espaço dedicado às províncias de Moçambique, o stand do Millennium bim apresentou a mesma modernidade, inovação e espírito acolhedor que os seus balcões de nova geração oferecem.

O stand foi equipado com sistemas de selfbanking, que proporcionaram aos visitantes uma experiência imersiva, a qual incluiu a realização de transacções bancárias de forma segura e conveniente.

Em paralelo, dois quadros do Banco assumiram uma participação activa em debates estratégicos, reafirmando o compromisso do Millennium bim com o desenvolvimento económico e o aproveitamento das oportunidades de investimento em Moçambique.

Aly Faruque Aly, director da Banca Corporativa e de Investimentos do Millennium bim (<https://millenniumbim.co.mz/pt/mass-market>), participou no Fórum de Negócios e Investimento Moçambique-Índia, organizado pelo Ministério da Indústria e Comércio, através da Agência para a Promoção de Investimento e Exportações (APIEX). Na sessão sobre “Casos de Investimento em Moçambique”, Aly Faruque destacou o enquadramento económico e político, os produtos disponíveis para o investimento estrangeiro e as soluções que o Banco



oferece nas transacções internacionais. Por sua vez, o seminário sobre “Oportunidade de Negócio e Investimento Imobiliário” debateu temas relacionados com o potencial de investimento em espaços sob a gestão do Fundo de Fomento à Habitação. A discussão destacou as novas centralidades urbanas e os desafios de acesso ao financiamento para projectos sociais e de habitação. Na sessão, Américo Uamusse, director de Marketing Estratégico, apresentou a proposta de valor de crédito do Millennium bim, evidenciando a flexibilidade da oferta dos produtos financeiros para atender os diferentes segmentos do mercado, mais concretamente o sector imobiliário.



## Maior gestão da sua rede de TI's

Um único painel de controle com o SD-WAN.

Saiba mais em [www.vm.co.mz](http://www.vm.co.mz),  
ligue 100 ou contacte o seu gestor.





## Empresas lusas apostam no potencial de crescimento de Moçambique

Representantes de empresas portuguesas afirmam que Moçambique tem potencial de crescimento e oportunidades de negócios, pelo que procuraram explorar novas áreas para apostar no país.

### LCPOWER aumenta portfólio com enfoque nas energias renováveis

Atenta ao crescente interesse pelas energias renováveis em Moçambique, a LCPOWER, que opera há 38 anos em Portugal, quer consolidar a presença no país africano, onde se encontra desde 2012, oferecendo equipamentos e assistência técnica a grandes entidades, disse Filipe Viegas, representante da firma, à margem da Feira Internacional de Maputo (FACIM).

“Além da parte de venda, fazemos assistência às manutenções e temos contrato de manutenção com vários bancos, a nível nacional (...).Ao longo dos anos, temos vindo a singrar”, afirmou Viegas à LUSA. A empresa tem como diferencial a oferta de equipamentos de grandes marcas internacionais,

incluindo painéis solares, várias gamas de baterias, inversores, geradores e estabilizadores. “Com algum cuidado, vamos ampliando o portfólio, nomeadamente, nas energias renováveis, a empresa quer crescer sustentavelmente”, enfatizou.

O foco da LCPOWER ([http://www.lcpower.pt/contactos.php?lang=pt&id=lcpower\\_africa&pais=mocambique](http://www.lcpower.pt/contactos.php?lang=pt&id=lcpower_africa&pais=mocambique)) são os grandes clientes, entre os quais se inclui o Banco de Moçambique, e, brevemente, a empresa irá montar um sistema solar no distrito de Palma (Cabo Delgado), segundo Filipe Viegas.

### ANEME afirma que Moçambique tem potencial nas áreas da Metalurgia e da Electromecânica

A Associação Nacional das Empresas Metalúrgicas e Electromecânicas (ANEME), no âmbito da FACIM, considera Moçambique um país com grande potencial para desenvolver o sector, mas com necessidade de formação dos seus trabalhadores.

“A presença da ANEME enquadra-se também como

integrante do projecto tripartido da cooperação portuguesa, que é o projecto do Centro de Formação da Metalurgia e Metalomecânica em Moçambique”, disse o assessor de Direcção daquela agremiação, João Reis. Reis afirmou que a iniciativa envolve também a União Geral dos Trabalhadores (UGT) de Portugal e visa a formação de moçambicanos naquelas áreas de especialização profissional.

O projecto arrancou em 1999 e resultou na formação de milhares de trabalhadores moçambicanos e no aumento da empregabilidade, nos domínios da indústria, soldadura, torneamento, frio e electricidade, acrescentou.

O secretário-geral adjunto da UGT, José Cordeiro, apontou a formação de mão-de-obra como um dos pilares da cooperação com a Organização dos Trabalhadores Moçambicanos (OTM), como forma de colocar os sindicatos ao serviço das necessidades de desenvolvimento de Moçambique.

“O apoio à formação dos trabalhadores é uma área fulcral e para reforçar essa ideia, estamos de corpo e alma com a OTM”, declarou José Cordeiro.

### **AICEP: empresas portuguesas têm margem de incremento em novas áreas de negócios**

A Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP) considerou “forte e dinâmica” a presença de empresas portuguesas em Moçambique, apontando a existência de uma margem de “incremento” em novas áreas de negócios.

“Temos aqui uma grande comunidade e grande



parte da comunidade portuguesa são empresários. Somos uma presença empresarial muito importante no mercado, estando tradicionalmente entre os dez maiores investidores em Moçambique, historicamente”, recordou a delegada da AICEP e conselheira económica e comercial da embaixada de Portugal em Maputo, Alexandra Ferreira Leite.

**INTELEC**  
HOLDINGS

UM GRUPO COM ENERGIA MOÇAMBICANA

Av. Cahora Bassa, N.º 38, Bairro da Sommerschild  
Maputo - Moçambique  
Tel.: (+258) 21 311 883 Fax: (+258) 21 301 555  
Email: [info@intelecholdings.com](mailto:info@intelecholdings.com)  
[www.intelecholdings.com](http://www.intelecholdings.com)

# IMPORT-EXPORT

## Fluxos comerciais com Moçambique (Julho a Agosto de 2024)

### Balança Comercial Parcial de Bens de Moçambique e Portugal (USD Milhões)

Descrição	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Exportações	41,1	31,8	22,2	23,9	25,6	21,4	26,5
Importações	230,4	269,4	230,3	274,9	277,3	269,3	315,4
Export-Import	-189,3	-237,6	-208,1	-251	-251,7	-247,9	-288,9

#### Exportações:

Variação (Julho a Agosto de 2024): Decrescimento de 36%.

Valor global (2018-2023): o valor exportado no período em referência foi de 192.500 milhões de Dólares.

#### 5 principais empresas exportadoras de Julho a Agosto (2024):

1. MOÇAMBIQUE FIBRA LDA
2. SIP - SOCIEDADE INDUSTRIAL DE PESCA
3. UNIPESCA LIMITADA
4. DIAMANTE MARISCO LDA
5. INTERNACIONAL DEVELOPMENT OF NEW FISHERIES

#### 5 principais produtos exportados de Julho a Agosto (2024):

1. Outros Camarões
2. Camarões
3. Congelados
4. Lagostas
5. Lagostim

**Posicionamento estratégico:** Portugal na lista dos parceiros comerciais figura em 34º, correspondente a 0.368% na ordem das exportações.

#### Importações:

Variação (Julho a Agosto de 2024): para o período em análise houve um crescimento 15%.

Valor global (Julho a Agosto de 2024): o valor importado no período em referência foi de 21.403,45 milhões de Dólares.

#### 5 Principais empresas importadoras de Julho a Agosto (2024):

1. 20 ONE DISTRIBUIÇÃO LDA
2. A & S MOCAMBIQUE LDA
3. A BOUTIQUE LDA
4. AAG REAL ESTATE PROPERTIES LDA
5. ABILIO ANTUNES SA

#### Principais Produtos importados de Julho a Agosto (2024):

1. Abrasivos naturais ou artificiais
2. Acessório para tubos de ferro fundido, ferro, aço
3. Acessórios para tubos de alumínio
4. Acessórios para tubos de cobre
5. Ácidos carboxílicos e seus derivados

**Posicionamento estratégico:** Portugal na lista dos parceiros comerciais figura em 7º, correspondente a 5% na ordem das importações.

FONTE: MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO - DIRECÇÃO NACIONAL DO COMÉRCIO EXTERNO / DADOS DE 11 DE SETEMBRO