

APÓS RENÚNCIA DE TOMÁS TIMBANE

Ivan Buzi assume liderança da ACIS até próximas eleições



Gapi assume perspectiva de desenvolvimento apoiando segmentos que apresentam maior risco ou menor bancabilidade

03



Governo simplifica abertura de negócios e reduz burocracia

05



Vista Bank Moçambique promove networking empresarial na FACIM 2026

10

PROMOVENDO E DESENVOLVENDO NEGÓCIOS

APÓS RENÚNCIA DE TOMÁS TIMBANE **Ivan Buzi assume liderança da ACIS até próximas eleições**



Ivan Buzi, Presidente da ACIS

A Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS) conta desde o dia 15 de Setembro de 2026 com um novo Presidente do Conselho de Gerência. Trata-se de Ivan Buzi que até a data exercia o cargo de Vice-presidente da agremiação em representação da empresa Motorcare Moçambique Lda. Ivan Buzi substitui no cargo Tomás Timbane que liderou a ACIS desde Julho de 2024 em representação da TTA Sociedade de Advogados.

O presidente cessante apresentou a sua renúncia ao Presidente da Mesa da Assembleia Geral a 20 de Agosto último alegando razões pessoais.

Ivan Buzi foi confirmado como novo presidente da ACIS em sede da Assembleia Geral Extraordinária realizada no passado dia 15 de Setembro, na cidade de Maputo, numa sessão que também aprovou o Relatório e Contas referentes ao exercício económico de 2025, tendo

igualmente aprovado o Plano de Actividades do último trimestre de 2026 cujo destaque é o reforço das acções de assistência aos membros.

O novo presidente vai dirigir os destinos da Associação até a realização das próximas eleições em 2027. Contabilista de carreira, Ivan Buzi é actualmente Director Geral da Motorcare Moçambique Lda, uma prestigiada empresa da indústria automóvel.

FINANCIAMENTO AOS NEGÓCIOS

“Gapi assume perspectiva de desenvolvimento apoiando segmentos que apresentam maior risco ou menor bancabilidade”

- afirma o PCE da Gapi-SI, Adolfo Muholove



Adolfo Muholove, PCE da Gapi

Na presente edição do boletim informativo Voz do Empresário (VOE) o Presidente da Comissão Executiva da Gapi - Sociedade de Investimentos, Adolfo Muholove (AM), aborda o papel desta instituição financeira de desenvolvimento que acredita no poder do empreendedorismo para transformar vidas, gerar emprego e promover inclusão económica sustentável em Moçambique.

Há 36 anos, a Gapi-SI opera como plataforma integrada de financiamento, investimento de impacto e fortalecimento empresarial, conectando comunidades, parceiros estratégicos, instrumentos financeiros e conhecimento técnico para impulsionar o desenvolvimento produtivo em Moçambique — com enfoque nas micro, pequenas e médias empresas (MPMEs), nas zonas rurais e junto de jovens e mulheres empreendedoras.

Acompanhe a seguir a entrevista.

VOE: O que difere a Gapi dos bancos comerciais no que diz respeito às condições de financiamento das actividades económicas?

AM: A principal diferença está na natureza e no propósito da Gapi. Somos uma Instituição Financeira de Desenvolvimento e não apenas um fornecedor de crédito. A nossa missão é impulsionar o desenvolvimento inclusivo de

Moçambique, actuando como plataforma de financiamento, investimento de impacto e fortalecimento empresarial para as micro, pequenas e médias empresas. Por isso, além da viabilidade financeira e da capacidade de reembolso, avaliamos o impacto económico, social, ambiental e territorial de cada intervenção. Portanto, **a Gapi assume uma perspectiva de desenvolvimento, trabalhando também com segmentos, territórios e actividades que apresentam maior risco ou menor bancabilidade.**

O nosso modelo combina crédito, assistência técnica, capacitação, educação financeira, mentoria e acompanhamento pós-financiamento. Procuramos estruturar soluções adequadas ao ciclo dos negócios, incluindo taxas bonificadas, períodos de carência, garantias adaptadas e mecanismos de partilha de risco, sempre que a natureza da linha o permite. O objectivo não é reduzir o rigor, mas usar uma abordagem de risco mais próxima da realidade das MPMEs e aumentar a probabilidade de sucesso do investimento.

Este posicionamento está no centro do Plano Estratégico 2026-2030: crescer com impacto mensurável, alcançar sustentabilidade financeira progressiva e transformar a Gapi numa plataforma nacional de referência para o financiamento inclusivo e o desenvolvimento

produtivo.

VOE: Quais são as linhas de financiamento actualmente disponíveis na Gapi para as Micro, Pequenas e Médias Empresas?

AM: A Gapi dispõe de soluções gerais e de instrumentos orientados para sectores, territórios e grupos específicos. Entre os principais produtos para as MPMEs encontram-se o financiamento ao investimento e emprego, o crédito para micro-negócios e a Tesouraria PME, destinada a necessidades de curto prazo e fundo de maneio.

No sector produtivo rural, destacam-se o Fundo de Desenvolvimento Agrícola Integrado, o REFP/MozRural e a Linha de Crédito para a Comercialização Agrícola, que podem apoiar actividades de produção, aquisição de insumos, conservação, armazenamento, processamento, transporte e comercialização. Dispomos igualmente de mecanismos de garantias e partilha de risco, como o Agro-Garante, e de programas dirigidos à juventude, às mulheres, à resiliência e ao desenvolvimento territorial, entre os quais o Nhluvuko e o Fundo de Resiliência.

No quadro do Plano Estratégico 2026-2030, estas soluções serão organizadas de forma cada vez mais integrada, combinando crédito, investimento de impacto, assistência técnica e canais

digitais. As condições dependem da finalidade, do montante, do prazo, da localização e dos critérios de elegibilidade de cada instrumento. Recomendamos, por isso, que os empresários apresentem directamente os seus projectos numa delegação da Gapi ou, progressivamente, através dos canais digitais oficiais. A Gapi não utiliza intermediários para tratar ou aprovar pedidos de financiamento.

VOE: Sabemos que a Gapi teve parceria com a Mozal na implementação do projecto Nhluvuko e actualmente com o Fundo Nacional de Desenvolvimento Sustentável no financiamento ao agronegócio. Qual tem sido o papel da Gapi nessas parcerias com entidades privadas e públicas?

O papel da Gapi nessas parcerias é transformar recursos públicos, privados e de cooperação em resultados de desenvolvimento verificáveis. Participamos no desenho dos instrumentos, definição dos critérios de elegibilidade, mobilização e selecção dos beneficiários, capacitação, análise dos projectos, concessão do financiamento, assistência técnica, acompanhamento da carteira, recuperação dos fundos e prestação de contas aos parceiros.

No Nhluvuko, promovido pela Mozal e implementado pela Gapi em Boane e Matola, combinamos formação, formalização, financiamento, mentoria e incentivos ao bom reembolso, com especial atenção aos jovens e às mulheres. No agronegócio, incluindo a parceria com o FNDS no âmbito do FDAI, colocamos ao serviço do programa a nossa presença nacional, conhecimento das cadeias de valor e capacidade de avaliar e acompanhar MPMEs da agricultura, pecuária e avicultura.

O Plano Estratégico 2026-2030 reforça este papel ao posicionar a Gapi como plataforma de investimento de impacto e de mobilização de recursos. A nossa contribuição essencial é assegurar adicionalidade: o recurso aplicado deve gerar empresas mais produtivas e resilientes, emprego, rendimento, inclusão e fundos rotativos sustentáveis, com resultados acompanhados por indicadores claros.

Além do financiamento em si, que outras acções a Gapi realiza em prol do sector produtivo em Moçambique?

AM: A intervenção da Gapi assenta em três competências integradas: financiamento, desenvolvimento institucional e consultoria e capacitação empresarial. Antes e depois do crédito, apoiamos os empreendedores na estruturação de planos de negócio, organização contabilística, gestão de custos e tesouraria, marketing, formalização, educação financeira, governação, cumprimento fiscal e preparação para riscos.

Desenvolvemos programas de incubação, coaching e mentoria; facilitamos ligações a mercados, fornecedores, compradores e tecnologias; e trabalhamos com associações, cooperativas, micro-bancos e instituições públicas para for-

talear os ecossistemas empresariais locais. Promovemos ainda instrumentos de garantia, investimento e assistência técnica que permitem atender segmentos que o sistema financeiro convencional considera de maior risco.

O Plano Estratégico acrescenta duas dimensões decisivas. A primeira é a transformação digital, com a plataforma Meu-Crédito, a integração dos sistemas de gestão e crédito e a progressiva digitalização de todo o ciclo do financiamento. A segunda é a gestão do impacto, através de uma Teoria da Mudança, indicadores alinhados com boas práticas internacionais e integração de critérios ambientais, sociais e de governação nas operações. A nossa convicção mantém-se: financiar sem capacitar, acompanhar e medir resultados é insuficiente.

VOE: Que avaliação faz do vosso desempenho em 2025, designadamente em termos de projectos financiados e o valor global investido nas vossas operações, em comparação com 2024?

AM: A avaliação de 2025 é positiva, sobretudo pela capacidade de manter o financiamento ao sector produtivo num contexto económico exigente. Ao longo do ano, a Gapi canalizou cerca de 400 milhões de meticais para a economia rural e para MPMEs. Até meados de Setembro de 2025 já tinham sido concedidos 578 créditos, no valor global de 230 milhões de meticais, distribuídos por 451 microempresas, 79 pequenas empresas e 48 médias empresas.

Em comparação com 2024, registámos maior dinamismo nos desembolsos e maior diversificação por fundos, linhas e sectores. O saldo bruto da carteira no final de 2025 situou-se em cerca de 389,1 milhões de meticais, contra 495,2 milhões em 2024, reflectindo amortizações, encerramento e maturação de linhas e gestão prudente das exposições. É importante distinguir o fluxo de novos financiamentos realizado durante o ano do saldo contabilístico da carteira numa determinada data.

O desempenho institucional também melhorou: o resultado líquido passou de aproximadamente 3,1 milhões de meticais em 2024 para 9,3 milhões em 2025. Estes resultados constituem a base do novo ciclo estratégico. O Plano 2026-2030 prevê crescimento com sustentabilidade, reforço dos fundos próprios, maior mobilização de recursos externos e uma carteira mais diversificada e orientada para impacto. Para a Gapi, o desempenho será medido não apenas pelo volume de crédito, mas também pelo número de empresas fortalecidas, empregos criados ou preservados, pessoas capacitadas e beneficiários indirectos.

VOE: Até que ponto os ataques terroristas na província de Cabo Delgado e as cíclicas calamidades naturais, designadamente cheias e ciclones, afectam os projectos financiados pela Gapi?

AM: Os ataques terroristas e as calamidades naturais têm impacto directo e significativo sobre os projectos financia-

dos. Podem destruir activos e infra-estruturas, deslocar famílias e trabalhadores, interromper mercados e cadeias logísticas, reduzir receitas, aumentar custos e comprometer a capacidade de reembolso. Em Cabo Delgado, vários empreendedores tiveram de suspender, deslocar ou reconfigurar as suas actividades; as cheias e os ciclones afectam de forma recorrente a agricultura, o comércio, os transportes e outros sectores.

A resposta da Gapi combina prevenção, acompanhamento e recuperação. Na análise dos projectos, reforçamos a avaliação do risco climático, social, de segurança e de continuidade do negócio. Durante a execução, acompanhamos os clientes e, quando existem fundamentos económicos, avaliamos medidas como reprogramações responsáveis, assistência técnica e recuperação orientada. O Fundo de Resiliência é um exemplo de instrumento que combina crédito e apoio técnico às MPMEs afectadas por choques.

No Plano Estratégico 2026-2030, a resiliência climática e os critérios ambientais, sociais e de governação deixam de ser componentes isoladas e passam a integrar progressivamente toda a actividade. Queremos financiar negócios capazes de antecipar riscos, adaptar-se e recuperar, protegendo simultaneamente a viabilidade das empresas, os empregos e a sustentabilidade dos fundos rotativos.

VOE: Como é que avalia o ambiente de negócios em Moçambique?

AM: Moçambique possui oportunidades relevantes: localização estratégica, recursos naturais, elevado potencial agrícola, população jovem, corredores logísticos e possibilidade de integração regional. Existem perspectivas de crescimento na agro-indústria, energia, turismo, economia azul, logística, construção, serviços e soluções digitais.

Persistem, contudo, constrangimentos estruturais: custo e acesso ao financiamento, insuficiência de garantias, informalidade, custos logísticos e energéticos, morosidade de procedimentos, atrasos de pagamento, limitações de gestão, instabilidade localizada e exposição a choques climáticos. Estes factores afectam sobretudo as MPMEs, que constituem a maior parte do tecido empresarial e têm menor capacidade para absorver choques.

A melhoria do ambiente de negócios exige previsibilidade das regras, simplificação administrativa, desenvolvimento de garantias e instrumentos de partilha de risco, infra-estruturas adequadas, qualificação do capital humano e maior articulação entre o Estado, o sistema financeiro, o sector privado e os parceiros de desenvolvimento. O Plano Estratégico atribui à Gapi um papel activo de advocacia e construção de parcerias, para que as oportunidades dos grandes projectos e das cadeias de valor se traduzam em compras locais, emprego e crescimento

das empresas moçambicanas.

VOE: Quais são as vossas perspectivas para o ano 2026?

AM: As perspectivas para 2026 marcam o início de um novo ciclo. O Plano Estratégico 2026-2030 organiza a intervenção da Gapi em cinco prioridades: crescer com impacto mensurável; alcançar sustentabilidade financeira progressiva; acelerar a transformação digital; consolidar uma plataforma de investimento de impacto e mobilização de recursos; e reforçar a governação, a advocacia e o capital humano.

Em 2026, estaremos concentrados em

ampliar os recursos para as MPMEs, reforçar o financiamento às cadeias de valor agrícolas, segurança alimentar, emprego jovem e feminino, resiliência climática, energia e digitalização. Vamos avançar com o MeuCrédito, integrar os sistemas de gestão e crédito e digitalizar progressivamente o ciclo completo do financiamento, reduzindo custos de transacção e aproximando os serviços dos empresários. Pretendemos também reforçar os fundos próprios, a qualidade da carteira, a gestão de risco e a mobilização de capital e financiamento misto junto de parceiros nacionais e internacionais.

Até 2030, a ambição é alcançar uma carteira de crédito próxima de 1,6 mil milhões de meticais, apoiar mais de 8 mil empresas, contribuir para cerca de 43 mil empregos, capacitar 35 mil pessoas e chegar a mais de 150 mil beneficiários indirectos. Pretendemos ampliar a presença para 130 distritos, por via física e digital, e assegurar que pelo menos 40% dos beneficiários sejam mulheres. São metas exigentes, mas traduzem a dimensão do desafio nacional. A nossa ambição não é apenas conceder mais crédito; é financiar transformação produtiva, inclusão e desenvolvimento sustentável.

Governo simplifica abertura de negócios e reduz burocracia



O Governo aprovou a 9 de Agosto último uma profunda reforma do regime de abertura e licenciamento de actividades económicas, criando procedimentos mais rápidos e digitais para facilitar a entrada de empresas no mercado, reduzir custos e melhorar o ambiente de negócios em Moçambique.

Liderada pelo Ministério da Economia, a reforma resulta dos Decretos n.º 40/2026 e n.º 41/2026, que introduzem novos procedimentos para simplificar e acelerar os processos de abertura e licenciamento de actividades económicas.

Entre as principais medidas está a redução significativa dos prazos administrativos. A Certidão de Mera Comunicação Prévia deverá ser emitida em até duas horas, enquanto a Licença Simplificada poderá ser obtida em apenas um dia.

Os procedimentos serão realizados, preferencialmente, através do e-BAU, per-

mitindo a partilha de informação entre instituições públicas e reduzindo a necessidade de apresentação repetida dos mesmos documentos por parte dos empresários.

A reforma introduz igualmente a assinatura electrónica com valor jurídico, reforçando a digitalização dos processos e reduzindo a dependência de procedimentos presenciais e documentação em papel.

O novo modelo prevê ainda uma fiscalização posterior baseada no risco, permitindo que o Estado concentre os seus mecanismos de controlo nas actividades que apresentem maior potencial de risco.

Outra medida de impacto directo sobre os pequenos negócios é a isenção de taxas para microempresas abrangidas pelo regime de Mera Comunicação Prévia.

Ao reduzir custos e barreiras administrativas, o Governo espera facilitar a entrada de jovens no mercado e incentivar a formalização de actividades económicas.

As Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPMEs) poderão igualmente beneficiar de processos mais céleres e menos onerosos, criando melhores condições para que os empreendedores concentrem recursos no crescimento e desenvolvimento dos seus negócios.

Para o Governo, a reforma representa uma nova abordagem na relação entre o Estado e os agentes económicos, assente na confiança, digitalização e simplificação administrativa.

A expectativa é de que as novas medidas contribuam para dinamizar o empreendedorismo, atrair investimentos, acelerar a formalização de negócios e reforçar a competitividade da economia moçambicana.

Fórum de Negócios EUA-Moçambique abre nova etapa na captação de investimentos



O sector privado moçambicano reforçou a sua ofensiva económica junto do mercado norte-americano com a realização do Fórum de Negócios EUA-Moçambique, uma iniciativa que juntou empresários, investidores e instituições dos dois países para consolidar uma parceria estratégica orientada para o aumento do investimento, do comércio e da cooperação empresarial.

Mais de 30 empresários moçambicanos participaram, entre os dias 3 e 7 de Agosto no Fórum de Negócios promovido pela Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), em parceria com a Câmara de Comércio Texas-África (TXACC), a Embaixada de Moçambique nos Estados Unidos da América e a Agência para a Promoção de Investimentos e Exportações (APIEX), o encontro decorreu em Houston, no âmbito da Missão Empresarial aos Estados Unidos, e serviu de plataforma para identificar novas oportunidades de negócios em sectores considerados estratégicos para a economia moçambicana.

Na abertura do Fórum, o Embaixador de Moçambique nos Estados Unidos, Alfredo Nuvunga, apontou Houston como um exemplo de desenvolvimento impulsionado pela inovação, por políticas públicas consistentes e pelo investimento privado, defendendo que

Moçambique reúne condições para seguir um percurso semelhante.

O diplomata destacou a localização estratégica do País no Oceano Índico, a abundância de recursos naturais, o elevado potencial energético, os minerais críticos, as extensas terras agrícolas e uma população maioritariamente jovem como factores diferenciadores para os investidores internacionais.

“O compromisso é transformar estes activos em industrialização, criação de emprego e prosperidade partilhada”, afirmou.

Em representação do sector privado moçambicano, o Vice-Presidente da CTA, Onório Manuel, sublinhou que a missão empresarial ultrapassa a simples procura de financiamento, constituindo uma aposta na construção de alianças estratégicas capazes de impulsionar as indústrias do futuro.

Segundo Onório Manuel, Moçambique oferece vantagens competitivas relevantes, nomeadamente através dos corredores logísticos de Maputo, Beira e Nacala, que asseguram ligação privilegiada aos mercados da Comunidade de Desenvolvimento da África Austral (SADC) e da Zona de Comércio Livre Continental Africana (ZCLCA).

“Investir em Moçambique significa participar na construção de uma economia mais industrializada e integrada”, defendeu.

No domínio energético, destacou o actual ciclo de grandes investimentos, com particular enfoque nos projectos de Gás Natural Liquefeito, incluindo o Rovuma LNG, liderado pela ExxonMobil. Para o dirigente da CTA, o sector energético deve funcionar como motor da industrialização, promovendo cadeias de valor nacionais, maior conteúdo local e uma participação mais robusta das empresas moçambicanas.

Na ocasião, convidou os investidores norte-americanos a visitarem Moçambique, reafirmando a disponibilidade da CTA para apoiar todas as iniciativas empresariais que pretendam estabelecer-se no País.

O Presidente da Câmara de Comércio Texas-África, Romuald Louyindoula Mayamona, considerou que o Fórum representa a continuidade do trabalho iniciado durante a visita do Presidente da República, Daniel Chapo, a Houston, em 2025, elogiando a capacidade da CTA em transformar essa visão política numa agenda concreta de promoção económica.

Para Mayamona, o desafio passa agora

por converter intenções em investimentos efectivos e parcerias duradouras. Citando um provérbio bantu do Congo — “Uma única pulseira não faz barulho” — defendeu que o progresso depende da cooperação e apelou à construção

de uma verdadeira “ponte de prosperidade” entre o Texas e Moçambique.

Durante o encontro, a APIEX apresentou o quadro legal aplicável ao investimento estrangeiro em Moçambique

e destacou oportunidades em áreas como energia, gás natural, mineração, agro-indústria, infra-estruturas, logística, indústria transformadora, tecnologia, turismo e desenvolvimento de fornecedores locais.

ExxonMobil adjudica contratos de 1,1 mil milhões de dólares para Rovuma LNG



A ExxonMobil e os seus parceiros adjudicaram cerca de 1,1 mil milhões de dólares em contratos de pré-investimento para equipamentos destinados ao projecto Rovuma LNG, em Cabo Delgado, em Moçambique.

O avanço representa um dos sinais mais claros de que o megaprojecto de gás natural liquefeito poderá finalmente avançar para a decisão final de investimento ainda este ano. A informação consta de um comunicado divulgado pela ExxonMobil que o VOE teve acesso.

A gigante norte-americana está a acelerar os preparativos para a construção do projecto Rovuma LNG, reforçando as perspectivas de concretização de um dos maiores projectos de gás natural liquefeito (GNL) do país.

De acordo com o comunicado da ExxonMobil, a adjudicação representa um marco significativo e demonstra o compromisso dos parceiros com o desenvolvimento do projecto, há vários anos condicionado pela instabilidade militar na província de Cabo Delgado.

O movimento surge num contexto de crescente pressão sobre os mercados internacionais de energia, agravada

pelas perturbações no abastecimento provenientes do Médio Oriente. A instabilidade na região tem reforçado os argumentos a favor da diversificação das fontes mundiais de GNL e poderá favorecer projectos localizados fora do Golfo.

O custo global do Rovuma LNG está estimado em cerca de 30 mil milhões de dólares, tornando-o num dos maiores investimentos privados alguma vez projectados para Moçambique.

A ExxonMobil é a operadora do projecto, desenvolvido em parceria com a italiana Eni, a chinesa CNPC, a sul-coreana Kogas e a XRG, de Abu Dhabi.

A decisão final de investimento estava inicialmente prevista para o final de 2025, mas foi posteriormente adiada para 2026. A recente aceleração dos contratos de pré-investimento aumenta agora as expectativas de que a decisão seja tomada ainda este ano.

É neste cenário que Moçambique volta a ganhar relevância. O Rovuma LNG, juntamente com outros projectos de exportação de GNL, passou a ser visto como uma possível alternativa para responder à procura crescente por forne-

cimentos considerados mais diversificados geograficamente.

Livia Gallarati, directora da área de gás e GNL da consultora Energy Aspects, considera que o Rovuma é um dos projectos que actualmente concentra maior atenção dos mercados.

Canadá e Estados Unidos são igualmente apontados como potenciais beneficiários desta nova procura por capacidade de produção fora do Médio Oriente.

A dimensão do Rovuma LNG ajuda a explicar o interesse internacional em torno do empreendimento. O projecto deverá atingir uma capacidade de produção de aproximadamente 18 milhões de toneladas de GNL por ano, volume semelhante ao da unidade Golden Pass, no Texas, onde a ExxonMobil iniciou a produção em Março.

A estratégia da multinacional passa, assim, por aumentar e diversificar a sua capacidade de produção em diferentes regiões do mundo. A ExxonMobil possui actualmente operações de GNL na Papua-Nova Guiné, Austrália e Qatar.

CPMZ aumenta capacidade de transporte de combustíveis em dois milhões de metros cúbicos



A Companhia do Pipeline Moçambique-Zimbabwe (CPMZ) vai aumentar em dois milhões de metros cúbicos a capacidade anual de transporte de combustíveis no oleoduto Beira-Feruka, dos actuais três milhões para cinco milhões até finais de 2027, representando um crescimento de 67 por cento, tal como anunciou uma nota da empresa tornada pública pela companhia.

“O desenvolvimento irá aumentar a capacidade anual de transporte do oleoduto Beira-Feruka de 3 milhões para 5 milhões de metros cúbicos até ao final de 2027, um aumento de 67 por cento”, refere a nota, acrescentando que o incremento deverá ajudar a responder à crescente procura de gasóleo, gasolina e combustível de aviação na região.

Para alcançar este objectivo, a CPMZ vai construir duas novas estações de bombagem, em Nhamatanda, na província de Sofala, e Messica, em Manica.

O lançamento da primeira pedra das obras teve lugar a 2 de Setembro, em

Nhamatanda, numa cerimónia que contou com a presença dos Chefes de Estado de Moçambique e do Zimbabwe. O actual oleoduto Beira-Feruka tem 294 quilómetros de extensão e constitui uma das principais infra-estruturas do Corredor da Beira para o transporte de combustíveis destinados ao Zimbabwe e a outros mercados da região.

A expansão representa a segunda grande subida da capacidade da infra-estrutura nos últimos anos. Em 2024, a CPMZ elevou a capacidade anual de dois para três milhões de metros cúbicos. Com a nova intervenção, a capacidade será 2,5 vezes superior à registada antes da expansão de 2024.

A CPMZ prevê executar a construção e o comissionamento das novas estações sem interromper as operações do oleoduto nem o abastecimento de combustíveis aos mercados regionais. O projecto está a ser coordenado com a modernização da Linha Petrozim, entre Feruka e Harare, criando um corredor

integrado de maior capacidade entre o Porto da Beira e o interior da África Austral.

Segundo a nota, o corredor beneficia Moçambique e Zimbabwe e serve igualmente mercados sem litoral, nomeadamente Zâmbia, Malawi, Botswana e República Democrática do Congo.

No horizonte de longo prazo, a CPMZ e o Governo do Zimbabwe estudam a substituição da actual linha por um oleoduto de maior diâmetro, capaz de responder à procura projectada até 2050.

Está também em análise uma eventual extensão do eixo Harare-Lusaka até ao Copperbelt, na Zâmbia.

A empresa considera que os investimentos contribuirão para uma rede regional de abastecimento de combustíveis “mais resiliente, eficiente e integrada”, reforçando a actividade económica, o comércio e a segurança energética na região da SADC.



NOVO BANCO.
NOVAS IDEIAS.



SOCIETE GENERALE
MOÇAMBIQUE

NA FACIM 2026

Vista Bank Moçambique promove networking empresarial



Benedito Cossa, Director-geral Adjunto do Vista Bank

O Vista Bank Moçambique teve uma presença notável na 61ª edição da FACIM, a maior feira multisectorial de negócios do país, num verdadeiro palco de encontros, conexões e novas oportunidades. O momento de maior destaque o espaço de conexão entre empresários, investidores, clientes e stakeholders, promovendo reuniões B2B e networking, num evento realizado no M3 Business Lounge. Para as equipas corporate e retalho, a ocasião serviu para uma maior aproximação do mercado, fazendo conexões e identificando oportunidades para apoiar os próximos passos de clientes e parceiros.

Segundo o Director Geral Adjunto do Vista Bank Moçambique, Benedito Cossa, o banco já está presente em cerca de 50 por cento do território nacional e pretende oferecer soluções financeiras facilitadas e desburocratizadas e à medida dos negócios dos seus clientes.

Respondendo a uma dúvida levantada sobre o tipo de clientes preferenciais do banco, Benedito Cossa explicou nos seguintes termos: “Nós somos um banco universal, oferecemos produtos a todos segmentos, o corporativo obviamente é um deles, mas oferecemos soluções financeiras para Micro, Pequenas e Médias Empresas, assim como a clientes individuais.”

A FACIM 2026 realizou-se de 31 de Agosto a 6 de Setembro no Centro Internacional de Feiras e Exposições de Ricatla, no distrito de Marracuene, província de Maputo, sob o lema “Transformação Digital e Energética rumo a uma Economia Sustentável”.

De acordo com dados divulgados pela organização do evento participaram nesta edição cerca de 2.900 empresas, das quais 2.300 nacionais e 600 estrangeiras em representação de 29 países. A organização projectou atingir uma fatura em torno de 7,5 mil milhões de dólares em negócios e exportações, tendo como referência o desempenho do comércio externo do ano passado. O certame contou com 14 pavilhões segmentados para sectores como agricultura, pescas, PME e transformação digital.

PUBLICIDADE

INTERNET ILIMITADA

UM UNIVERSO DE POSSIBILIDADES

TERMOS E CONDIÇÕES APLICÁVEIS

DIGITA
*123#
NETGIRO (OPÇÃO 2)
E ESCOLHE ILIMITADO

5MT/1H
10MT/4H
20MT/10H
50MT/1 DIA

4.5G



MODERN TECHNOLOGIES IN RAILWAYS AND OIL & GAS



- MANUTENÇÃO DE TUBAGEM, TANQUES E COMPONENTES MECÂNICOS, NA INDÚSTRIA DE PETRÓLEO E GAZ;
- MANUTENÇÃO DE TODO TIPO DE CARRIS NA INDÚSTRIA FERROVIÁRIA;
- TESTAGEM NÃO DESTRUTIVA (NDT).

SÃO AS NOSSAS ESPECIALIDADES E O NOSSO DIFERENCIAL

www.tatos.co.mz

Alta Tecnologia em NDT



ANUNCIE SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS,
AQUI A SUA MARCA CHEGA MAIS LONGE!



Ficha Técnica

Propriedade:

ACIS

Sede:

Bairro Palmeiras 1, Rua João de Barros
nº 270 - Beira - Moçambique

Sucursal:

Bairro da Sommerschild,
Rua António Simbine nº114 - Maputo

Contactos:

Telf: +258 82 2434188 | +258 822 434 164

+258 82 2434188

Email: acisadmin2@acismoz.com
aciscoms@acismoz.com

Presidente do Conselho de Gerência

Ivan Buzi

Redação e Edição:

Arnaldo Langa

Periodicidade:

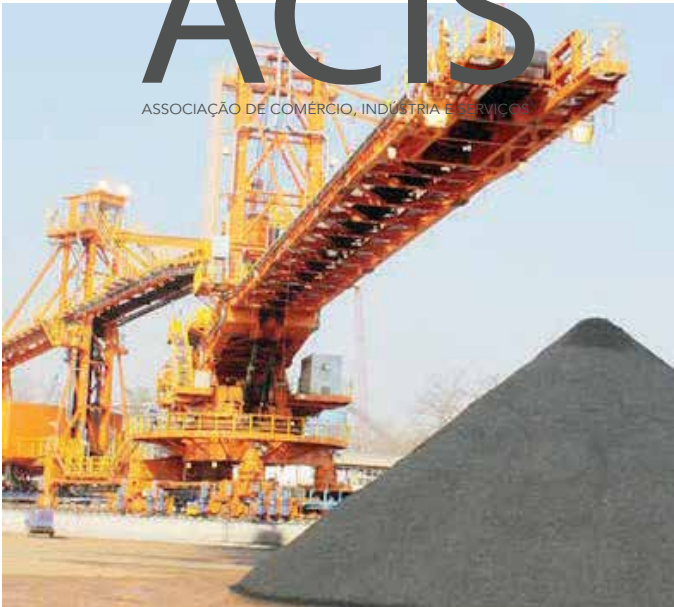
Mensal

Coordenação:

ACIS

Layout e Maquetização:

ALEX MATSINHE DESIGN E.I



PARCEIROS



member of MORAIS LEITÃO LEGAL CIRCLE





TABELA DE PUBLICIDADE NO BOLETIM INFORMATIVO
VOZ DO EMPRESÁRIO

TAMANHO DA PÁGINA	LOCALIZAÇÃO DA PÁGINA	CUSTO (MT) POR EDIÇÃO
1	Página Par / Página Impar	8.000,00 / 6000,00
1/2	Página Par / Página Impar	5000,00 / 4000,00
1/4	Página Par / Página Impar	3500,00 / 3000,00
Rodapé	Pagina Par / Página Impar	2000,00 / 1500,00

Sede: Bairro Palmeiras 1, Rua João de Barros, nº270, Beira
Sucursal: Bairro da Sommerschield, Rua António Simbine, nº 114, 1º andar, Maputo
Website: www.acismoz.com
Tel: +258 82 243 4188 / +258 82 627 0600
Email: acisadmin2@acismoz.com
aciscoms@acismoz.com

PROMOVENDO E DESENVOLVENDO NEGÓCIOS

SOBRE ACIS

A Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS) é uma pessoa colectiva de direito privado, com fins não lucrativos, dotado de personalidade jurídica, autonomia administrativa, financeira e patrimonial. Fazem parte desta agremiação, pequenas, médias e grandes empresas dos ramos industrial, comercial e prestação de serviços, que operam no território nacional moçambicano, independentemente da sua origem.

MISSÃO

A missão da ACIS é promover, apoiar e proteger os interesses empresariais e de negócios dos seus membros, de forma particular e das empresas em geral que operam em Moçambique; Fornecer informações, suporte e treinamento para as empresas; lobby e advocacia em prol dos membros e do Sector privado em geral. Na sua actuação a ACIS pauta pelos princípios de boa Governação e Gestão Organizacional.

VISÃO

Um sector empresarial cada vez mais produtivo e competitivo, com contributos significativos para geração de emprego e riqueza e capaz dinamizar o processo de desenvolvimento económico e social do País.

ENDEREÇO / ADDRESS Bairro Palmeiras 1, Rua João de Barros nº 270 - Beira - Moçambique
Sucursal: Bairro da Sommerchield, Rua António Simbine, nº 114, Maputo
Moçambique

e-mail aciscoms@acismoz.com
acisadmin2@acismoz.com