DESTAQUE

CHIVEVE RESTAURANTE

O Empreenderismo além-fronteiras



EXCLUSIVO

EMPREENDER COM PROPÓSITO: A jornada de **Dionísio Marendiuraye**

INUNDAÇÕES 2026: Impactos na economia nacional

A **ECONOMIA DO ESSENCIAL**: O mercado silencioso que está a transformar os negócios em Moçambique

2026 | Fevereiro
Edição: N. 02
Moçambique

NEGÓCIOS NO CHIVEVE.
REVISTA

Cell: +258 827528795 | 862326404
Facebook | Linkedin: Revista Negócios no Chiveve

ÍNDICE

03 **NOTAS DO EDITOR**
Uma visão sobre a revista e esta edição

05 **INUNDAÇÕES 2026**
Impactos na economia nacional

18 **EMPREENDER COM PROPÓSITO**
A jornada de Dionísio Marendiuraye

24 **EMPREENDER ALÉM-FRONTEIRAS**
A história do Chiveve Restaurante em Portugal

30 **A ECONOMIA DO ESSENCIAL**
O mercado silencioso que está a transformar os negócios em Moçambique

35 LISTA DE CONTACTOS ÚTEIS NA CIDADE DA BEIRA.

Notas do editor

BEM-VINDO À REVISTA NEGÓCIOS NO CHIVEVE.

A edição 02 está repleta de artigos de impacto e entrevistas exclusivas sobre negócios, economia e empreendedorismo. Aproveite!

A Revista Negócios no Chiveve é uma revista digital dedicada à promoção e valorização do ecossistema empresarial moçambicano. Assume-se como um espaço de referência para a divulgação de iniciativas, actividades e boas práticas empresariais, levando ao público informações relevantes, análises e conteúdos estratégicos sobre negócios em Moçambique e além-fronteiras.

A revista dá voz a empresas, empresários e associações empresariais locais, destacando o seu contributo para o crescimento da economia nacional, a inovação, a criação de valor e o desenvolvimento sustentável.

Com carácter nacional, a Negócios no Chiveve conta com uma rede alargada de subscritores que recebem gratuitamente, bem como por via de assinatura, os seus conteúdos em formato digital. A linha editorial assenta na produção de conteúdo especializado nas áreas da economia, empreendedorismo, inovação e tecnologia, liderança e gestão, complementado por entrevistas a personalidades e agentes-chave que integram e dinamizam o ecossistema empresarial moçambicano



David Franco

Eu amo SORVETE FRIO - FRIO

REFRESCA MESMO!



NA CIDADE DA BEIRA E CHIMOIO

+258 847491103

Sorvete Frio-Frio

2026

ED.: N.02 FEVEREIRO



INUNDAÇÕES 2026: Impactos na economia nacional

Uma analise com o economista **Egas Daniel**



NEGÓCIOS NO CHIVEVE.
REVISTA

Do ponto de vista macroeconómico, as inundações registadas em 2026 devem ser interpretadas não apenas como um desastre natural, mas como um choque económico sistémico, com efeitos simultâneos sobre a oferta, a procura e a estabilidade fiscal do país. Em economias com elevada exposição climática e fragilidades estruturais acumuladas, eventos desta natureza tendem a produzir impactos que vão muito além da destruição física visível: reduzem a produção, perturbam mercados, desorganizam cadeias logísticas e obrigam o Estado a reorientar recursos previamente destinados ao investimento para operações de emergência e reconstrução. O resultado é uma quebra de actividade que se manifesta no curto prazo e, ao mesmo tempo, uma perda de produtividade e capacidade de crescimento que se prolonga no médio prazo, sobretudo quando o capital público e privado destruído não é reposto com critérios de resiliência.

A experiência histórica moçambicana confirma este padrão e ajuda a compreender a dimensão estrutural do problema. Após as cheias de 2000, os danos directos foram estimados em cerca de 6% do PIB projectado, enquanto o crescimento económico reduziu aproximadamente 1,6 pontos percentuais e a inflação subiu de 6,6% para 9,5% (World Bank, 2000). Estes números são particularmente reveladores porque mostram como um choque climático pode alterar, em poucos meses, o ritmo de crescimento, a dinâmica de preços e o equilíbrio macroeconómico geral. A repetição do padrão ao longo do tempo indica que a estrutura produtiva nacional permanece fortemente exposta a riscos climáticos e, por conseguinte, que os choques associados a cheias e ciclones não devem ser encarados como excepções, mas como parte de um risco recorrente. É precisamente este carácter repetitivo que ajuda a explicar porque, segundo estimativas do Fundo Monetário Internacional, na última década Moçambique registou perdas médias anuais equivalentes a cerca de 3,2% do PIB devido a desastres naturais (IMF, 2025), um valor extremamente elevado que traduz uma erosão contínua do potencial de crescimento económico e da acumulação de capital.

Neste contexto, o impacto macroeconómico das inundações de 2026 pode ser compreendido em três dimensões principais, que se reforçam mutuamente e ampliam o custo total do choque. A primeira corresponde à interrupção directa das actividades produtivas, particularmente nos sectores da agricultura, comércio e serviços locais, que dependem da mobilidade diária, da continuidade logística e de condições mínimas de acesso a mercados. A segunda prende-se com a destruição de capital físico — habitações, infra-estruturas rodoviárias, pontes, sistemas de abastecimento de água e redes energéticas — cuja reposição implica custos elevados e efeitos prolongados sobre a produtividade, porque a economia perde conectividade, eficiência de transacção e capacidade operacional. A terceira dimensão refere-se à deslocação da despesa pública: o Estado é obrigado a transferir recursos do investimento para assistência humanitária, reconstrução e apoio social, o que tende a comprometer o financiamento de prioridades estruturais e a reduzir o investimento público produtivo num período em que o país mais precisa de reforçar a sua capacidade de resiliência.

O peso estrutural da agricultura agrava estes efeitos e ajuda a perceber por que razão as inundações têm impacto tão amplo na economia nacional. Em Moçambique, o sector emprega cerca de 70% da população activa e contribui com aproximadamente 24% do PIB (World Bank, 2023). Quando cheias atingem zonas agrícolas e urbanas, a produção reduz-se drasticamente, afectando rendimentos, consumo interno e segurança alimentar. Ao mesmo tempo, a perda de meios de subsistência agrícolas não se limita aos produtores directamente afectados, pois tende a gerar efeitos em cadeia sobre o

comércio local, o transporte informal, o aprovisionamento de mercados e a estabilidade dos preços, sobretudo em produtos essenciais.

A destruição de infra-estruturas traduz-se, por sua vez, numa perda imediata de riqueza acumulada e numa elevação dos custos económicos por vários anos, porque estradas danificadas, pontes cortadas, redes de energia interrompidas e falhas no abastecimento de água funcionam como travões à produtividade e multiplicadores de custos para empresas, famílias e instituições públicas.

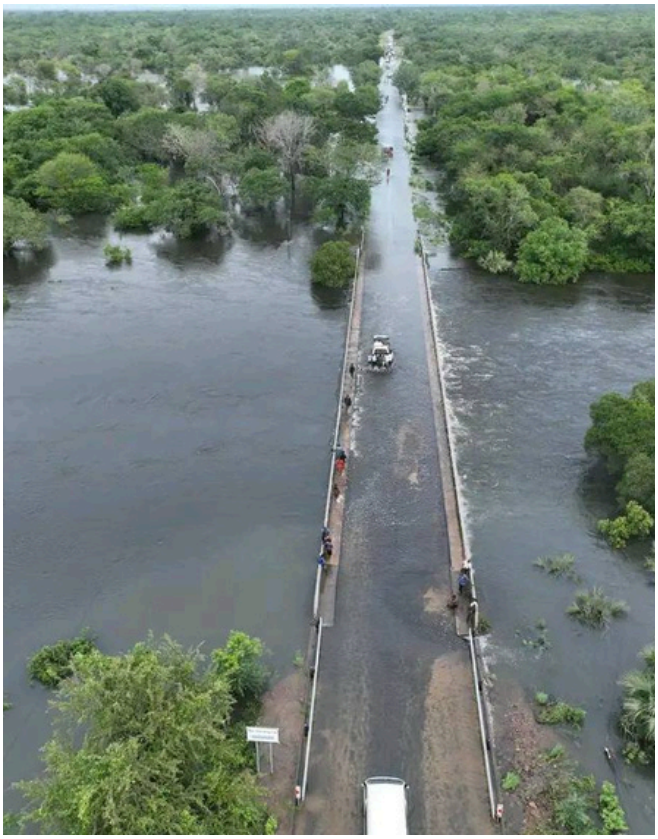
A experiência recente após os ciclones Idai e Kenneth ilustra a magnitude possível destes choques e os efeitos prolongados que podem gerar. Os danos e perdas foram estimados em cerca de 3,2 mil milhões de dólares, aproximadamente 22% do PIB da época, afectando estradas, energia, escolas e hospitais (GFDRR, 2019). Além do choque imediato, este tipo de destruição reduz a produtividade nacional ao longo do tempo, porque limita o acesso a serviços essenciais, interrompe a actividade económica em corredores estratégicos e aumenta os custos de transacção. Ao mesmo tempo, obriga o Estado a reforçar a despesa pública em reconstrução e assistência, pressionando o défice orçamental e o nível de endividamento. Deste modo, as inundações de 2026 não devem ser vistas apenas como um evento conjuntural, mas como um factor com implicações estruturais para o crescimento económico, a estabilidade fiscal e a capacidade de desenvolvimento do país.

A análise macroeconómica das inundações de 2026 torna-se ainda mais clara quando observada à luz das fragilidades estruturais já existentes na economia moçambicana. Como referido, estes choques não actuam num vazio económico; pelo contrário, tendem a acelerar vulnerabilidades acumuladas ao longo do tempo e a tornar mais visíveis limitações institucionais, produtivas e fiscais que, em períodos normais, podem permanecer parcialmente disfarçadas.

Eventos climáticos extremos funcionam, assim, como catalisadores de desequilíbrios pré-existentes, sobretudo numa economia caracterizada por elevada informalidade, baixa produtividade agrícola, défices persistentes de infra-estruturas e reduzido espaço orçamental. Quando ocorrem cheias, o sistema económico é empurrado para um nível de funcionamento inferior, com menor oferta efectiva, maior incerteza sobre rendimentos futuros e deterioração da qualidade dos serviços públicos essenciais. Este efeito é particularmente relevante num país onde a agricultura continua a empregar cerca de 70% da população e onde a produtividade permanece condicionada pela forte exposição climática, pela limitada capacidade de irrigação, pela insuficiência de sistemas de armazenagem e pela fraca cobertura de serviços de extensão rural (World Bank, 2019).

Para além do impacto produtivo directo, existe igualmente um mecanismo institucional e fiscal que amplifica estes choques e prolonga os seus efeitos. Desastres recorrentes tendem a comprimir receitas públicas, devido à desaceleração da actividade económica, ao mesmo tempo que elevam substancialmente a despesa com assistência humanitária, reconstrução e apoio social. Esta dinâmica aumenta a pressão sobre o défice, a dívida pública e o custo de financiamento do Estado, prolongando os efeitos económicos do desastre muito para além do período imediato da crise. As estimativas do FMI, ao apontarem para perdas médias anuais equivalentes a cerca de 3,2% do PIB na última década (IMF, 2025), traduzem precisamente esta erosão sistemática do potencial de crescimento e da acumulação de capital: quando o país é obrigado a reconstruir repetidamente a mesma infra-estrutura e a repor continuamente activos destruídos, o investimento produtivo é comprimido e o crescimento potencial enfraquece.

Outro factor determinante prende-se com a estrutura do mercado de trabalho



e das fontes de rendimento. A forte dependência de redes informais torna a recuperação económica mais lenta, desigual e socialmente mais vulnerável. Com níveis extremamente elevados de informalidade, estimados em mais de 90% do emprego segundo o ILOSTAT (2022), grande parte da população dispõe de reduzida cobertura de seguros, limitada poupança de precaução e fraca capacidade de absorver perdas súbitas sem cair em situações de pobreza. Assim, cada episódio de cheias não apenas reduz a produção no curto prazo, como também fragiliza a capacidade futura de recuperação das famílias e das pequenas actividades económicas, aumentando a probabilidade de venda forçada de activos, endividamento informal e deterioração do capital humano (por exemplo, via interrupções escolares e agravamento de problemas de saúde). É neste enquadramento que a identificação dos sectores económicos mais vulneráveis às inundações em Moçambique decorre directamente das fragilidades anteriormente referidas. Numa economia onde a produção depende fortemente de activos físicos expostos, de logística contínua e de ciclos produtivos sazonais, qualquer ruptura na mobilidade, no fornecimento de energia, no acesso à água ou nas infra-estruturas de transporte traduz-se imediatamente em perdas de produção, aumento de custos e quebra de rendimento. Os efeitos sectoriais das cheias não são, por isso, isolados, mas interdependentes e cumulativos, propagando-se rapidamente por toda a economia.

Neste contexto, a agricultura surge como o primeiro sector crítico, não apenas pela sua exposição directa às condições climáticas, mas sobretudo pelo seu peso estrutural no tecido económico e social do país. Cerca de 70% da população activa depende deste sector, o que significa que qualquer choque na produção ou no escoamento agrícola tende a transformar-se rapidamente num choque generalizado de rendimento, com efeitos em cascata sobre o consumo, o comércio local e os níveis de pobreza (World Bank). Do ponto de vista do produto, agricultura, florestas e pescas representaram cerca de 26,26% do PIB em 2024, confirmando que a sua vulnerabilidade não é marginal, mas macroeconómica, podendo afectar directamente o crescimento anual, a estabilidade de preços e a segurança alimentar (World Bank, 2024). Quando campos ficam submersos, sementes apodrecem e se perde a janela de plantio, não se perde apenas uma colheita no momento do desastre: reduz-se também a oferta nos meses seguintes, com impactos sobre mercados, preços e acesso alimentar, sobretudo para agregados de baixo rendimento.

Logo a seguir, surge o sector das infra-estruturas e da logística, que funciona como verdadeiro sistema circulatório da economia. Estradas, pontes, redes energéticas e sistemas de abastecimento de água não representam apenas activos físicos; são a base funcional que permite o funcionamento de todos os restantes sectores.

Quando estes activos falham, a economia não perde apenas bens materiais, perde conectividade territorial, reduz produtividade e enfrenta aumentos generalizados dos custos de transacção. Em 2026, relatórios de coordenação humanitária indicaram que quase 5.000 km de estradas foram afectados em nove províncias, provocando cortes relevantes na circulação de pessoas e mercadorias, o que ajuda a explicar rupturas de abastecimento e encarecimento logístico mesmo em zonas não directamente inundadas (ONU, 2026). A mesma informação aponta ainda para a perda de mais de 27.000 cabeças de gado, ilustrando que o impacto não se limita à infra-estrutura pública: envolve também a destruição de riqueza produtiva e de mecanismos informais de poupança nas economias rurais, onde o gado representa capital, segurança e capacidade de reinício.

Em consequência, comércio e serviços urbanos e periurbanos tornam-se igualmente vulneráveis, não por fragilidade intrínseca, mas por dependerem diariamente da mobilidade, da energia e da procura efectiva. Em 2024, os serviços representaram cerca de 41,1% do PIB e a indústria, incluindo construção, aproximadamente 24,6% (World Bank, 2024), o que demonstra que qualquer ruptura logística ampla afecta uma parcela substancial do produto nacional. Quando corredores rodoviários são interrompidos e o abastecimento se torna irregular, o resultado típico é aumento dos custos unitários, menor previsibilidade nas entregas, perdas acrescidas de produtos perecíveis e maior dispersão de preços entre mercados, factores que reduzem o bem-estar do consumidor e pressionam a inflação local, mesmo que a produção nacional não colapse totalmente.

No plano agrícola e alimentar, os efeitos das cheias

prolongadas manifestam-se por três vias principais, que tendem a reforçar-se mutuamente. A primeira é a perda directa de colheitas, com redução da oferta não apenas no momento do desastre, mas também nos meses subsequentes, quando a economia espera recuperar. Relatórios operacionais de Janeiro de 2026 documentam perdas significativas de meios de subsistência e impacto directo em áreas agrícolas de várias províncias (ReliefWeb, 2026). A segunda via corresponde à destruição de activos produtivos — sistemas de irrigação, pequenas infra-estruturas de retenção, armazéns e animais — que funcionam normalmente como amortecedores de produtividade e de resiliência económica. A terceira via é a disfunção dos mercados, uma vez que estradas danificadas elevam custos de transporte, reduzem concorrência e contribuem para inflação alimentar local, deteriorando o acesso das famílias, sobretudo das de baixos rendimentos. Dado o peso da agricultura no emprego, estes choques transformam-se rapidamente em perdas de rendimento com efeitos de segunda ordem sobre consumo, nutrição, abandono escolar e produtividade futura.

Paralelamente, as inundações afectam as cadeias de abastecimento como um choque logístico sistémico. A destruição ou degradação de nós críticos — estradas, pontes, corredores de escoamento e ligações a mercados grossistas — fragmenta a rede de transporte, eleva o custo marginal de distribuição e aumenta a incerteza nos prazos de entrega. Perante esta instabilidade, as empresas passam a operar com stocks mais elevados ou enfrentam rupturas frequentes, ambos cenários economicamente ineficientes. Em 2026, registaram-se danos extensos na rede rodoviária e em infra-estruturas de

abastecimento em várias províncias, com impacto directo na circulação de bens e no acesso a serviços essenciais. Este choque logístico, porém, não afecta todos os bens da mesma forma: produtos perecíveis e insumos essenciais — alimentos frescos, medicamentos, combustíveis e materiais de construção — são particularmente atingidos, por dependerem de transporte rápido e regular. Ao mesmo tempo, as cheias elevam custos de transacção, aumentam perdas pós-colheita e reduzem a integração entre mercados regionais, ampliando a dispersão de preços e reduzindo o bem-estar do consumidor. A interrupção de serviços como energia, água e telecomunicações funciona ainda como multiplicador negativo adicional, diminuindo a produtividade do comércio, dos serviços e da administração pública, atrasando simultaneamente a resposta de emergência e a recuperação económica.

Se os efeitos produtivos e logísticos das inundações já revelam a dimensão económica do choque climático, é no plano das finanças públicas que o impacto se torna mais estrutural e duradouro. Como decorre das fragilidades produtivas e sectoriais analisadas, as cheias não apenas reduzem a actividade económica, como desencadeiam um efeito orçamental duplo, frequentemente descrito como um impacto "em pinça". Do lado da receita, a desaceleração da actividade económica nos sectores tributáveis — comércio, transportes, serviços e parte da indústria — traduz-se numa redução imediata da base fiscal e, consequentemente, na queda da arrecadação de impostos. Esta redução não resulta apenas da menor produção ou consumo: resulta também das disrupções administrativas locais provocadas pela destruição de infra-estruturas, deslocação populacional e interrupção de serviços públicos, factores que dificultam a cobrança e a fiscalização tributária em regiões afectadas. Simultaneamente, do lado da despesa, cresce de forma abrupta a pressão sobre o orçamento do Estado: resposta a emergências humanitárias, assistência a deslocados, recuperação de infra-estruturas críticas, provisão de cuidados de saúde pública e manutenção de serviços essenciais fexigem mobilização financeira imediata e execução rápida. Em contextos de crise, esta execução tende a ocorrer sob forte pressão temporal, o que pode reduzir a eficiência do gasto e obrigar à reprogramação de investimentos previamente planeados. A dimensão humanitária reportada em 2026 — apoio logístico, centros de acomodação e reforço de serviços públicos — constitui exemplo claro deste tipo de despesa extraordinária.

Esta dinâmica torna-se particularmente delicada num país com espaço fiscal limitado. O FMI tem sublinhado que desastres naturais recorrentes implicam custos permanentes e não meramente episódicos, reforçando a necessidade de criar margens orçamentais e melhorar a composição da despesa pública para aumentar a resiliência económica. Sem estes mecanismos preventivos, cada novo choque climático tende a provocar reorientações orçamentais sucessivas, fragilizando a capacidade de investimento de médio e longo prazo. A pressão orçamental intensifica-se ainda mais quando se consideram os custos de reconstrução. Embora a reconstrução represente formalmente despesa de capital, no contexto de emergência tende a ser financiada através de soluções de curto prazo: reorientação de projectos de investimento, endividamento adicional ou dependência de financiamento externo e apoio de doadores. Surge assim um trade-off inevitável: reconstruir rapidamente implica frequentemente agravar o défice e a dívida; reconstruir lentamente prolonga a perda de produtividade e aumenta os custos económicos ao longo de vários anos.

A experiência recente após o ciclone Idai ilustra a ordem de grandeza destes encargos. A avaliação de necessidades de recuperação



e reconstrução apontou para cerca de 2,9 mil milhões de dólares nas províncias mais afectadas, podendo atingir cerca de 3,2 mil milhões quando considerados impactos adicionais (GFDRR, 2019), um montante extremamente elevado face à dimensão da economia nacional. Num contexto em que a dívida pública já constitui vulnerabilidade estrutural, choques desta natureza podem deteriorar significativamente o perfil de sustentabilidade financeira do país. Importa ainda notar que a reconstrução apenas produz ganhos económicos duradouros quando incorpora critérios efectivos de redução de risco, como elevação de cotas rodoviárias, melhoria de sistemas de drenagem, protecção de margens fluviais e reforço de normas de construção resiliente. Caso contrário, o país entra num ciclo recorrente de reconstrução seguida de novas perdas, fenómeno compatível com a erosão sistemática do capital público e do crescimento económico que o próprio FMI tem vindo a enquadrar quando discute perdas médias anuais elevadas associadas a desastres naturais.

Se os efeitos produtivos, logísticos e orçamentais já demonstram a profundidade do choque, é no mercado de trabalho e nas condições sociais que as consequências se tornam mais imediatas para a população. Tal como nas restantes dimensões, o impacto não ocorre de forma homogénea, sendo particularmente severo nos sectores rurais e informais, onde a protecção laboral e os mecanismos de compensação são limitados. O emprego rural e informal funciona, na prática, como um mercado de trabalho de

baixa protecção institucional. Assim, quando ocorrem cheias, o impacto traduz-se rapidamente em desemprego disfarçado, redução das horas efectivamente trabalhadas e perda abrupta de rendimento, frequentemente sem mecanismos automáticos de compensação. Quando campos agrícolas são afectados, trabalhadores familiares e produtores por conta própria perdem simultaneamente rendimento corrente e capital produtivo, enquanto a procura local por bens e serviços se contrai, afectando também o pequeno comércio, o transporte informal e outras actividades de proximidade. A elevada informalidade amplifica este efeito: com taxas extremamente elevadas de emprego informal, estimadas acima dos 90% segundo o ILOSTAT (2022), a maioria dos trabalhadores dispõe de acesso muito limitado a seguros, crédito formal ou redes contributivas de protecção social. Em 2026, a afectação de centenas de milhares de pessoas e a deslocação para centros temporários, reportadas por fontes de resposta humanitária, indicam perturbações significativas nos meios de subsistência, com impacto directo no trabalho agrícola sazonal, no comércio de pequena escala e nos serviços locais.

Para além do emprego imediato, as inundações contribuem para o aumento da pobreza e das desigualdades económicas, porque funcionam como choques regressivos. Famílias de menor rendimento vivem com maior frequência em zonas de risco, possuem habitações menos resilientes, dependem mais de rendimentos diários e dispõem de menor capacidade de poupança; por isso, perdem mais em termos relativos e recuperam mais lentamente. Este padrão torna-se particularmente grave num contexto em que a pobreza financeira permanece elevada: estimativas recentes do Banco Mundial apontam para níveis de pobreza nacional na ordem dos 65% em 2022 (World Bank, 2022). Desastres naturais recorrentes tendem, assim, a consolidar trajectórias de pobreza persistente e não apenas perdas temporárias.

Os efeitos distributivos estendem-se ainda ao plano regional e empresarial: províncias com maior exposição climática e menor densidade de infra-estruturas partem de um nível de vulnerabilidade superior, sofrendo impactos multiplicadores que incluem perda de activos produtivos, interrupção escolar, custos acrescidos de saúde e deterioração de produtividade futura. Ao mesmo tempo, a desigualdade cresce entre empresas e trabalhadores: quem tem activos formais, cobertura de seguros e acesso a crédito recupera mais rapidamente; o sector informal, dominante, absorve perdas através de redução do consumo, venda forçada de activos e endividamento informal, mecanismos que aprofundam ciclos de pobreza.

Se os impactos sobre produção, finanças públicas, emprego e pobreza revelam a dimensão sistémica do choque, é no sector empresarial que estes efeitos se materializam de forma particularmente crítica no curto prazo e estratégica no médio prazo. As pequenas e médias empresas, por operarem com menor liquidez e menor capacidade de absorção de choques, enfrentam riscos mais imediatos e potencialmente irreversíveis. Para as PMEs, o risco central associado às cheias reside na fragilidade de liquidez: vendas caem abruptamente, cadeias de fornecimento são interrompidas e custos de reposição e transporte aumentam, enquanto obrigações de curto prazo — rendas, salários, pagamentos a fornecedores e serviço da dívida — permanecem. Mesmo interrupções de curta duração podem traduzir-se em insolvência ou encerramento definitivo. Soma-se a isto o risco de perda de capital fixo: equipamentos, stocks e instalações são frequentemente danificados, e a reposição torna-se onerosa quando a logística está comprometida e os preços de materiais

sobem. O problema agrava-se pelo acesso limitado a seguros e financiamento formal; em economias com elevada informalidade empresarial, a capacidade de obter crédito de emergência é reduzida. Surge ainda um efeito competitivo: empresas maiores e mais capitalizadas conseguem deslocar operações, diversificar fornecedores e absorver choques; PMEs locais ficam expostas, o que tende a reforçar concentração e reduzir concorrência efectiva no médio prazo.

Estes factores empresariais reflectem-se directamente na confiança dos investidores nacionais e estrangeiros. A decisão de investimento depende da previsibilidade de fluxos de caixa, da estabilidade das infra-estruturas e do enquadramento macroeconómico. Cheias frequentes aumentam o risco físico, tornam a logística mais incerta e elevam custos operacionais, aumentando os prémios de risco exigidos pelos investidores. Pode, assim, ocorrer deslocação de capital para sectores menos expostos, actividades de retorno mais rápido ou geografias consideradas mais estáveis. Existe também um canal macro-fiscal: como discutido, a necessidade de financiar reconstrução pressiona défice e dívida pública, aumentando o risco de ajustamentos futuros e deteriorando expectativas. Ainda assim, investidores de longo prazo reagem positivamente quando existe estratégia credível de resiliência: normas de construção resiliente, planeamento territorial eficaz e investimento estruturado podem transformar a percepção do choque, sinalizando transição para um perfil de risco mais sustentável.

Paradoxalmente, é também neste contexto que emergem oportunidades económicas relevantes associadas à reconstrução e à adaptação climática. A procura gerada por processos de recuperação pode dinamizar construção resiliente, materiais, engenharia civil, drenagem urbana, pontes, estradas elevadas, sistemas de água e saneamento, bem como serviços logísticos e de manutenção. O risco, contudo, reside em financiar a reconstrução como simples reposição do passado, em vez de a orientar para investimento com retorno social e económico duradouro, capaz de reduzir perdas futuras e aumentar produtividade.

A inovação assume papel central: sistemas de alerta precoce, seguros paramétricos, mecanismos de financiamento contingente e tecnologias de monitorização climática podem reduzir perdas económicas e acelerar a resposta institucional. Para que estas oportunidades se traduzam em crescimento inclusivo, é essencial integrar PMEs e empresas locais nas cadeias de fornecimento da reconstrução, com critérios transparentes de qualidade, pagamentos previsíveis e acesso a crédito de curto prazo; caso contrário, a maior parte do valor tende a ser capturada por empresas com maior capacidade financeira e logística, reduzindo o multiplicador local.

Face a esta realidade, torna-se inevitável questionar a suficiência das políticas públicas actuais para mitigar impactos de forma estrutural. A evidência sugere que, embora exista capacidade de resposta em emergência, o modelo dominante permanece reactivo e não preventivo. Quando avaliadas pelo critério económico do custo evitado, as políticas actuais revelam limitações: a recorrência e a magnitude das perdas indicam que a prevenção ainda não reduziu decisivamente o dano esperado. A experiência de 2026, com afectação humana em larga escala e danos extensos em infra-estruturas críticas, confirma que manutenção de drenagens, protecção de margens, ordenamento territorial e padrões de construção resiliente continuam aquém do necessário. Isto não significa ausência de resposta, mas dificuldade em converter resposta em resiliência. Uma política plenamente eficaz seria aquela que, ao longo de alguns anos, reduzisse significativamente a dimensão de danos em choques de

magnitude semelhante; a persistência de rupturas em estradas e logística sugere que a transformação estrutural ainda é parcial.

Em cenários de cheias recorrentes, a política pública deve assentar numa dupla protecção: do rendimento e do capital. Do lado do rendimento, transferências temporárias direccionadas e programas de trabalho público focados em reabilitação local podem estabilizar consumo e evitar estratégias destrutivas, como venda de activos, endividamento informal e abandono escolar. Do lado do capital, a regra central deve ser reconstruir melhor e não apenas reconstruir depressa, adoptando critérios obrigatórios de resiliência na reconstrução de estradas, pontes, escolas, unidades sanitárias e sistemas de abastecimento. Fiscalmente, é crucial desenvolver instrumentos de financiamento contingente e reservas de emergência para reduzir endividamento oneroso e reprogramações sucessivas. A lógica é clara: quando o choque ocorre, o financiamento deve ser rápido e previsível, mas condicionado a padrões de resiliência que evitem repetição de perdas. A eficiência da despesa e a coordenação intersectorial são igualmente críticas: cheias são choque sistémico, e intervenções como drenagem urbana podem reduzir custos em saúde, transporte, educação e produtividade, gerando retorno social elevado.

Neste processo, o papel do sector privado deve ser reinterpretado de forma estratégica. O sector empresarial não deve ser visto apenas como agente solidário, mas como operador logístico e investidor de capacidade. Em emergência, empresas podem assegurar transporte, armazenagem, telecomunicações, energia temporária e cadeia de frio, desde que existam mecanismos contratuais claros e coordenação institucional eficaz. Isto reduz custos de transacção e acelera a entrega de bens essenciais. No médio prazo, parcerias público-privadas podem financiar e gerir infra-estruturas resilientes onde existam fluxos de receita mensuráveis ou poupanças demonstráveis, como manutenção baseada em desempenho de estradas críticas, drenagem urbana e redes de água. Para que estas soluções sejam sustentáveis, é essencial transparência, supervisão robusta e inclusão efectiva de PMEs nacionais, evitando captura e concentração económica.

Chegados a este ponto, a questão deixa de ser apenas como reagir aos desastres e passa a ser como transformar o risco climático numa oportunidade de reforço estrutural da economia. A oportunidade reside na requalificação do capital público e na reorganização do território produtivo: planeamento urbano adequado, protecção de margens, corredores funcionais de drenagem e normas de construção resiliente reduzem dano esperado, melhoram previsibilidade operacional e elevam produtividade no longo prazo. A resiliência deixa de ser despesa defensiva e passa a investimento macroeconómico que estabiliza trajectórias de crescimento ao reduzir quebras recorrentes do PIB, perdas de capital e volatilidade do rendimento.

A exposição ao risco pode, além disso, funcionar como catalisador de modernização institucional e financeira. Instrumentos de gestão de risco — alertas precoces, financiamento contingente, seguros climáticos e plataformas de dados meteorológicos e territoriais — reduzem custo fiscal dos choques e melhoram previsibilidade para investidores e empresas. A literatura internacional, incluindo análises do FMI, mostra que choques severos tendem a produzir impactos persistentes no PIB potencial, pelo que investimentos preventivos têm retorno social elevado.

A resiliência pode, assim, tornar-se política industrial local, desenvolvendo capacidades nacionais em engenharia, manutenção, materiais resilientes, planeamento territorial e serviços digitais de gestão de risco, criando emprego qualificado e reduzindo dependência externa na reconstrução.

Para consolidar esta transformação, importa priorizar investimentos estratégicos que



reduzam estruturalmente custos económicos de futuros desastres. A infra-estrutura resiliente é central: estradas com drenagem adequada, pontes elevadas, protecção de margens e manutenção preventiva têm impacto macroeconómico imediato, como evidenciado pelos danos extensos na rede viária em 2026. A gestão de água e bacias hidrográficas é o segundo pilar: obras de retenção, reabilitação selectiva de diques, ordenamento de zonas ribeirinhas e drenagem urbana reduzem risco de cheias e risco sanitário, com elevado retorno social. Um terceiro eixo reside no capital humano e nos sistemas de gestão de risco: previsão meteorológica, disseminação de alertas e mecanismos de resposta rápida, porque minutos e horas podem fazer a diferença entre preservação e perda de activos.

Neste quadro, a adaptação climática deve integrar critérios económicos de selecção de investimento público e privado. Cada projecto relevante deveria incorporar análise de risco físico, custo evitado e ganhos de produtividade ao longo do ciclo de vida, privilegiando obras que maximizem redução de perdas futuras. No plano sectorial, isto implica transição agrícola para produtividade resiliente, com irrigação selectiva, sementes adaptadas, extensão orientada por dados e infra-estruturas de armazenagem. Para garantir sustentabilidade financeira, torna-se necessário combinar mobilização eficiente de receita, reorientação de despesa para investimentos de elevada resiliência e acesso a instrumentos de financiamento climático, acompanhados por métricas de desempenho e mecanismos robustos de transparência, dado que credibilidade condiciona custo de capital e confiança dos investidores.

As inundações de 2026 oferecem, por fim, lições económicas claras. A primeira é que o risco climático já constitui risco macroeconómico estrutural e não apenas desafio humanitário. A escala de afectação populacional, os danos em infra-estruturas e as disrupções produtivas traduzem-se em impactos sobre produção, preços, finanças públicas e trajectória de crescimento. A segunda lição é distinguir resposta de resiliência: responder salva vidas e estabiliza o curto prazo; reconstruir com redução de risco evita repetição de perdas e gera retorno elevado. A experiência pós-Idai demonstra que custos de recuperação podem atingir milhares de milhões de dólares, pelo que evitar mesmo uma fracção dessas perdas tem retorno económico significativo. A terceira lição é distributiva: com pobreza elevada e informalidade dominante, cada choque amplia vulnerabilidade, aprofunda desigualdades e fragiliza capital humano, reduzindo crescimento potencial. Assim, políticas de adaptação e protecção social não são apenas políticas sociais: são políticas de

crescimento económico sustentável.
Deste modo, as recomendações finais dirigem-se a três níveis complementares. Aos decisores
públicos, a prioridade deve ser tratar a resiliência como investimento económico estratégico, com carteira plurianual de infra-estruturas resilientes, mecanismos de financiamento contingente e integração sistemática do risco climático no ordenamento territorial e planeamento orçamental. Aos empresários, torna-se indispensável adoptar gestão activa de risco, diversificação de fornecedores, planos de continuidade, armazenamento crítico e, sempre que possível, seguros e reforço estrutural das instalações. Investimentos preventivos podem parecer custos adicionais, até ao momento em que substituem perdas totais, e, num contexto de danos logísticos recorrentes, essa substituição torna-se economicamente frequente.
Aos cidadãos, impõe-se a combinação entre prudência prática e exigência cívica: prudência na adopção de medidas domésticas de redução de risco e no cumprimento de alertas, e exigência na defesa de planeamento urbano, manutenção de infra-estruturas e transparência na gestão pública, porque o custo colectivo da ausência de prevenção recai, sobretudo, sobre quem tem menor capacidade de recuperação.



Egas Daniel - Economista Sénior pela London School of Economics, Docente e Vice Presidente do Pelouro Monetário-CTA

Edição Revista Negócios no Chiveve
+Info: +258862326404



Gostou deste espaço?

Se você viu, seu cliente também verá!

ANUNCIE AQUI

+Info: +258862326404



750MT / ANO

O contacto da sua empresa e seus serviços na nossa revista.

NEGÓCIOS NO CHIVEVE.
REVISTA



EMPREENDER COM PROPÓSITO

"A jornada de Dionísio Marendiuraye — do "milho torrado" à construção de um sistema de desenvolvimento comunitário"

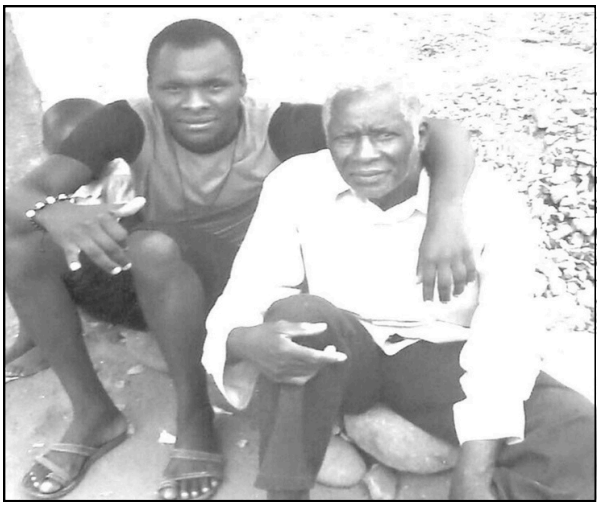
NEGÓCIOS NO CHIVEVE.
REVISTA

Num país onde o empreendedorismo muitas vezes nasce da necessidade, a história de Dionísio Marendiuraye revela algo mais profundo: um modelo de negócio construído não apenas para gerar rendimento, mas para quebrar ciclos de pobreza, restaurar dignidade e transformar comunidades rurais. Filho de Machipanda, nascido em 1992, Dionísio descreve-se não apenas como empresário, mas como um "transformador de realidades", alguém cuja vida foi marcada por adversidades extremas e cuja resposta foi sempre a mesma: reconstruir-se através do conhecimento, da fé e do trabalho.

A sua infância foi marcada por pobreza severa, episódios de humilhação social, bullying e uma falsa acusação criminal quando ainda tinha apenas dez anos. Esse episódio, que levou a comunidade a virar-se contra ele, tornou-se









paradoxalmente um ponto de viragem. Foi a mãe quem o protegeu e reafirmou a sua inocência, e foi o pai — mutilado pela guerra, mas empreendedor resiliente — quem lhe transmitiu o primeiro ensinamento empresarial: vender ovos cozidos para garantir sustento. Esse gesto simples transformou-se na primeira escola de negócios, mostrando-lhe desde cedo que o comércio pode ser uma ferramenta de dignidade.

Ao longo da adolescência, Dionísio fez de tudo para sobreviver: carregou cargas pesadas na fronteira de Machipanda (Moçambique-Zimbabwe), vendeu pequenos produtos, e encontrou refúgio nos estudos e na leitura da Bíblia. Esse período consolidou a sua convicção de que a educação e o propósito seriam as únicas respostas duradouras para o sofrimento



vivido. Mais tarde, já formado e a trabalhar como extensionista agrário, começou a perceber que a sua missão não se limitava à assistência técnica. O contacto diário com agricultores revelou-lhe um padrão estrutural: o problema das comunidades rurais não era apenas a falta de produção, mas sobretudo a falta de conhecimento aplicado, acesso a insumos de qualidade e integração económica.

O momento decisivo surgiu em 2020, durante a pandemia. As restrições de mobilidade levaram muitos produtores a pedir-lhe que comprasse insumos nas cidades e os entregasse directamente nos campos. Esse serviço informal revelou-lhe uma oportunidade clara: formalizar o conhecimento técnico e transformá-lo numa estrutura empresarial que resolvesse simultaneamente os problemas dos agricultores e a sua própria vulnerabilidade financeira. Assim nasceu a Agro-Dio Mozambique, posteriormente renomeada Agro-Dio Machava, numa decisão estratégica que reflectiu a identidade construída localmente.

Os clientes já não viam a empresa como uma marca distante, mas como o negócio do "Machava" que conheciam pessoalmente — alguém que cresceu na mesma comunidade e partilhava os mesmos desafios.

Hoje, a Agro-Dio Machava comercializa sementes certificadas, fertilizantes, ferramentas agrícolas, produtos veterinários e nutrição animal, mas o seu verdadeiro diferencial permanece o mesmo desde o início: a assistência técnica gratuita. Para Dionísio, vender insumos sem ensinar a utilizá-los correctamente significa perpetuar a pobreza. Por isso, mantém sessões regulares de aconselhamento técnico, garantindo que cada agricultor não apenas compra, mas aprende. O impacto já é visível em diversas comunidades, onde produtores passaram a alcançar excedentes agrícolas, aumentar rendimento e iniciar pequenas actividades pecuárias com maior segurança.

Essa leitura sistémica do desenvolvimento rural levou-o a identificar um segundo problema estrutural: mesmo quando os agricultores conseguem produzir e gerar lucro, muitas vezes não conseguem transformar esse rendimento em melhoria habitacional devido à especulação no mercado de materiais de construção. Foi esta constatação que motivou a criação da Marendiuraye Comercial, Lda., empresa cujo nome homenageia o pai e o legado empresarial familiar interrompido pela guerra. A loja, construída simbolicamente sobre uma antiga lixeira onde Dionísio recolhia bidões em criança, tornou-se um marco local e um símbolo de mobilidade social possível.

A Marendiuraye Comercial posiciona-se como um elo complementar da Agro-Dio: enquanto a primeira aumenta a



produtividade agrícola, a segunda permite converter esse rendimento em habitação digna através de materiais de construção a preços justos. Para o empresário, a.

Este modelo integrado transforma duas empresas distintas num sistema único de desenvolvimento comunitário.

A sua experiência como extensionista continua a influenciar profundamente a forma como identifica oportunidades. Trabalhar directamente no terreno ensinou-lhe que a inovação no sector agrário não depende apenas de tecnologia sofisticada, mas sobretudo de assistência contínua, acesso a informação fiável, sistemas de irrigação, insumos certificados e integração de mercados.

Entre os principais desafios dos pequenos produtores moçambicanos, destaca a vulnerabilidade climática, a dependência de produção de sequeiro, a escassez de assistência técnica permanente, a especulação nos preços e a dificuldade de acesso a canais de comercialização estáveis.

Para enfrentar esses desafios, Dionísio defende soluções baseadas em três pilares: infra-estrutura hídrica e irrigação, formação técnica contínua e digitalização da partilha de conhecimento. O uso de plataformas online, grupos de debate e redes sociais tem sido parte da sua estratégia pessoal para democratizar informação agrícola, permitindo que produtores obtenham respostas rápidas mesmo em zonas remotas.

Do ponto de vista da gestão, afirma não ver as suas empresas como projectos independentes, mas como extensões de uma única missão. O modelo baseia-se em propósito claro, equipa de confiança e disciplina operacional. Reconhece, contudo, que enfrenta desafios significativos, sobretudo na gestão de tempo, acesso a crédito, logística de stocks e recrutamento de colaboradores alinhados com a mesma ética de trabalho.

Apesar disso, acredita que a confiança do

mercado constrói-se através de três factores simples: verdade, tempo e resultados.

A honestidade na recomendação de produtos, a presença contínua na comunidade e a evidência prática de aumento de produtividade dos clientes consolidaram a reputação das empresas. Para ele, a consultoria gratuita não é um custo, mas um investimento estratégico que transforma clientes em parceiros de longo prazo.

O seu olhar sobre o futuro do empreendedorismo jovem em Moçambique é igualmente pragmático. Considera que as maiores oportunidades não estão necessariamente em projectos tecnológicos sofisticados, mas na resolução directa de problemas locais: cadeias de valor agrícola, transformação digital aplicada ao campo, construção acessível, serviços de proximidade e comércio regional. Mais do que capital inicial, acredita que os factores decisivos são persistência, aprendizagem contínua, capacidade de escuta e integridade.

Nos próximos cinco anos, pretende posicionar a Agro-Dio Machava e a Marendiuraye Comercial como um sistema consolidado de desenvolvimento comunitário, expandindo assistência técnica, formando novos técnicos locais e reforçando parcerias estratégicas com programas agrícolas, fornecedores certificados e instituições de apoio. O objectivo final não é apenas crescer empresarialmente, mas consolidar o nome Marendiuraye como sinónimo de confiança, justiça e transformação social.

A mensagem que deixa aos jovens é directa: as oportunidades raramente estão no sonho distante, mas quase sempre no problema mais próximo. Para ele, o empreendedor começa quando alguém decide resolver uma necessidade concreta da sua própria comunidade.

Se tivesse de resumir a sua própria história numa frase, Dionísio escolhe uma imagem



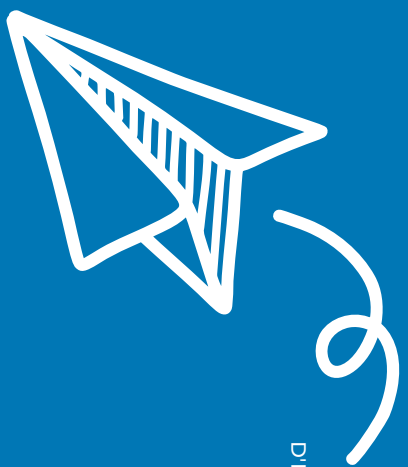
poderosa: quer ser lembrado como o menino que recolhia bidões no lixo e que construiu o primeiro prédio sobre essa mesma lixeira — prova viva de que as origens não determinam o destino, mas o propósito pode redefini-lo completamente.

Edição Revista Negócios no Chiveve
+Info: +258862326404

D'Franco - Marketing & Serviços



AS REDES SOCIAIS DEIXARAM DE SER OPCIONAIS.



Sua marca merece ser vista.

Desde conteúdo criativo até campanhas pagas, eu crio estratégias para redes sociais que estimulam conversas e impulsionam conversões.

Vamos transformar seu feed em um motor de crescimento.

Contacte-nos: +258 827528795, 862326404!

Siga-nos:
D'Franco -Marketing & Serviços

2026

ED.: N.02 FEVEREIRO



CHIVEVE RESTAURANTE

O restaurante moçambicano que está a pôr Lisboa a comer Beira — com autenticidade, disciplina e propósito

NEGÓCIOS NO CHIVEVE.
REVISTA

Há ideias que nascem de um plano de negócios. E há ideias que nascem de uma ausência. O Chiveve Restaurante, em Lisboa, nasceu exactamente aí: da saudade, da vontade de afirmar Moçambique fora de Moçambique e de uma leitura clara do mercado — havia curiosidade crescente pela nossa gastronomia, mas faltava representação autêntica e consistente da cozinha moçambicana na capital portuguesa. Para Edner e Sheila Abreu, casal beirense e fundadores do projecto, o que começou como desejo de matar saudades transformou-se, com disciplina e foco, numa marca que hoje cria pontes entre culturas, à volta da mesa.

O nome escolhido revela logo a intenção: "Chiveve" não é apenas uma palavra. É um símbolo. Remete ao Rio Chiveve, na cidade da Beira — imagem de origem, memória e pertença. Tal como o rio liga margens e dá vida, o restaurante pretende unir pessoas, experiências e histórias, fazendo da gastronomia um idioma universal. A mensagem é simples e profunda: onde quer que estejamos, levamos Moçambique connosco — nos sabores, nos aromas, no ritmo da sala, na forma de receber, e naquele gesto tipicamente moçambicano de transformar um cliente em amigo.



Esta visão tem raízes pessoais. Edner e Sheila não "descobriram" a cozinha moçambicana em Lisboa; cresceram dentro dela. Para eles, comida nunca foi apenas alimentação — foi família, celebração e identidade. E essa memória afectiva tornou-se matéria-prima empresarial. Antes de Portugal, já tinham vivido experiências na restauração na Beira; e, antes de Lisboa, testaram projectos menores, desde fornecimento de refeições por encomenda até buffets e participação em eventos gastronómicos. Foram etapas de aprendizagem intensiva: erraram, ajustaram, recomeçaram. Essa "escola prática" deixou uma lição que hoje orienta o Chiveve: paixão sem organização não sustenta negócio.

Quando decidiram abrir portas em Lisboa, o maior desafio foi imediato e estrutural: conquistar credibilidade num mercado altamente competitivo. Portugal tem regras, fiscalidade, licenciamento, procedimentos de higiene e segurança alimentar que exigem rigor diário — e não há romantismo que substitua a gestão. Além disso, havia um segundo obstáculo: educar o público. Muitos clientes nunca tinham provado sabores como matapa, caril de camarão com quiabos, ou a densidade aromática de uma zambeziana bem feita. O desafio, portanto, não era apenas cozinhar: era apresentar uma cultura com clareza, sem diluir a sua essência.

É aqui que o conceito do Chiveve ganha força. O restaurante define-se como uma celebração autêntica da cozinha moçambicana, onde tradição e identidade se encontram com criatividade e sofisticação. A proposta não é "adaptar Moçambique" ao gosto de fora; é traduzir Moçambique de forma acessível, sem perder raízes. Por isso, o equilíbrio entre autenticidade e adaptação é tratado com cuidado: receitas originais, temperos e ingredientes tradicionais, acompanhados por pequenas afinações na apresentação, na intensidade de alguns sabores e na forma de contar a história por trás de cada prato. O objectivo é que o

estrangeiro compreenda e aprecie — mas que o moçambicano reconheça imediatamente: "isto é nosso."



No menu, alguns pratos tornaram-se emblemas da casa. O Frango à Zambeziana é apontado como uma assinatura — e não apenas pela fama interna: são os próprios clientes que o consagram, com avaliações e comentários que elevam o prato a fenómeno de reputação. Ao lado dele, surgem a Matapa (com camarão ou caranguejo), e o caril de camarão com quiabos, expressões directas da identidade culinária moçambicana. Nas sobremesas, o Chiveve mantém o mesmo princípio: tradição com carácter — arroz doce de coco, mousse de malambe — sabores que não competem com a moda; competem com a memória.

Mas a experiência do Chiveve não termina no prato. Aqui, a cultura está presente como um sistema completo: decoração, música, atendimento e narrativa. A equipa não serve apenas refeições; serve contexto, hospitalidade e orgulho. E este ponto é decisivo: num restaurante identitário, o produto é inseparável da forma como é entregue. Por isso, os fundadores insistem que a equipa é parte central do sucesso — cada membro carrega a responsabilidade de manter a autenticidade na cozinha e a excelência no serviço, garantindo que cada visita seja, de facto, uma imersão na cultura moçambicana.

Como se constrói, então, um negócio sustentável sem sacrificar qualidade?

A resposta dos fundadores é pragmática: qualidade exige escolha; sustentabilidade exige controlo. O Chiveve mantém ingredientes frescos e autenticidade na preparação, mas sustenta-se através de gestão rigorosa de custos, planeamento de compras e controlo de desperdícios. "Tudo tende a ser aproveitado", dizem, porque num restaurante sério a margem nasce tanto da receita quanto do método. É a síntese perfeita do projecto: paixão e disciplina — juntas, não alternadas.

E se há um canal de crescimento que se destaca, é o da reputação pública. Num mercado em que confiança vale ouro, o Chiveve encontrou no digital uma alavanca poderosa: reviews no Google, partilhas nas redes sociais e o velho boca-a-boca. As avaliações positivas funcionam como prova social, criam credibilidade e reduzem a barreira de entrada para novos clientes. Mais do que publicidade, é testemunho. E esse testemunho confirma algo surpreendente: apesar de ser um projecto moçambicano, o restaurante não vive apenas da comunidade



moçambicana — pelo contrário, os próprios fundadores reconhecem que os "nossos irmãos moçambicanos" representam uma parcela pequena do público diário. O Chiveve tornou-se, assim, um ponto de encontro

cultural para todos, onde Moçambique é apresentado com qualidade e consistência a um público amplo.

A fidelização é construída por uma lógica simples e exigente: relação e repetição. No Chiveve, o lema não é apenas "servir bem"; é criar laços.

Os fundadores dizem que paixão e amor no que fazem é o segredo — e isto, em linguagem económica, significa algo muito concreto: experiência memorável gera retorno, transforma a primeira visita numa segunda e a segunda num hábito. Numa cidade como Lisboa, onde o consumidor tem múltiplas opções, fidelizar não é um detalhe — é sobrevivência estratégica.

Ao longo da jornada, a mentalidade foi determinante. Abrir um restaurante fora do país de origem é um acto de coragem, mas também de responsabilidade: exige enfrentar burocracia, regras fiscais, procedimentos de licenciamento, fornecedores, equipas e expectativas. O momento mais difícil, segundo os fundadores, foi o início — transformar o sonho no papel em realidade operacional. Superaram esse período mantendo o foco na visão e ajustando processos sem comprometer a autenticidade. A união do casal, neste ponto, funcionou como base de governação: quando o mercado exige rapidez e consistência, a coesão interna é uma vantagem competitiva.

Hoje, ao olhar para o futuro, o Chiveve não corre atrás de expansão por impulso. A visão para os próximos cinco anos é clara: consolidar-se como referência em Lisboa para quem procura gastronomia moçambicana autêntica. Não há planos imediatos para abrir novas unidades — e essa escolha revela maturidade empresarial. Num sector onde a pressa em crescer pode destruir qualidade, a estratégia é aprofundar a experiência, fortalecer a equipa e proteger o que torna a marca especial: autenticidade, consistência e detalhe.

O que o empresariado moçambicano pode aprender com esta história? Primeiro, que nada é impossível quando a paixão se alia ao planeamento. Segundo, que a autenticidade não é romantismo — é vantagem competitiva.

Num mundo saturado de cópias, o produto genuíno cria ligação emocional e diferenciação real.

Terceiro, que pequenos negócios podem competir globalmente se forem fiéis à sua identidade, oferecerem qualidade consistente e tratarem o cliente com profissionalismo. Ser verdadeiro no que se faz pode ser, afinal, a maior vantagem competitiva de um negócio moçambicano.



No final, o Chiveve é mais do que um restaurante. É uma afirmação: África não é apenas consumo; é produção, inovação, resiliência e excelência. Cada prato servido em Lisboa é, também, uma resposta silenciosa a um velho complexo: o de achar que a nossa cultura precisa de permissão para ocupar lugares de destaque. O Chiveve prova o contrário — com trabalho, método e orgulho.







Portanto, empreender com propósito é levar a nossa verdade para o mundo, sem pedir desculpa por ela. Como dizem Edner e Sheila, com o coração moçambicano e o rigor de quem aprendeu no terreno:
"**Mwatu Munu, não trememos. Kanimambo.**"

Edição Revista Negócios no Chiveve
+Info: +258862326404





DE QUE ESTÁ À ESPERA PARA VIR SABOREAR ESTAS

delícias?

CIDADE DA BEIRA E CHIMOIO
CONTACTE-NOS: +258 847491103



Sorvete Frio-Frio

2026

ED.: N.02 FEVEREIRO

A ECONOMIA DO ESSENCIAL

O mercado silencioso que está a transformar os negócios em Moçambique



Por: **David Franco**

NEGÓCIOS NO CHIVEVE.

Num momento em que o discurso global sobre empreendedorismo é amplamente dominado por inteligência artificial, plataformas digitais, fintechs e soluções tecnológicas disruptivas, torna-se cada vez mais comum assumir que o sucesso empresarial depende necessariamente de inovação avançada. Contudo, a realidade económica dos países em desenvolvimento sugere um cenário diferente. Em contextos como o moçambicano, onde persistem desafios estruturais no acesso a serviços básicos, as oportunidades de negócio mais consistentes e sustentáveis encontram-se frequentemente não na tecnologia de ponta, mas sim na capacidade de responder às necessidades essenciais da população. Infelizmente o que muitos empreendedores ignoram!

Moçambique permanece uma economia com elevado potencial de crescimento, mas marcada por desigualdades territoriais, vulnerabilidade climática, desafios de infra-estrutura e um sector informal dominante. Uma parte significativa da população ainda enfrenta dificuldades no acesso regular a serviços como saúde, educação de qualidade, energia fiável, transporte organizado e sistemas eficientes de distribuição alimentar. Este cenário, embora represente um desafio social relevante, constitui simultaneamente um vasto espaço de intervenção económica. Em mercados onde necessidades básicas permanecem parcialmente satisfeitas, a procura por soluções fundamentais tende a ser contínua, estrutural e relativamente previsível, criando condições favoráveis para iniciativas empresariais orientadas para o essencial.

A história económica demonstra que, em muitas economias emergentes, os ciclos de crescimento empresarial começam pela consolidação dos serviços básicos antes de evoluírem para sectores altamente sofisticados.

A expansão do acesso à electricidade, por exemplo, não transforma apenas eo quotidiano doméstico; transforma a própria dinâmica económica local. Sempre que uma nova zona passa a dispor de energia estável, surgem pequenas oficinas, serviços técnicos, comércio prolongado, refrigeração alimentar, produção artesanal e novos postos de trabalho. A energia deixa de ser apenas um serviço público e passa a funcionar como plataforma de desenvolvimento económico. O mesmo efeito multiplicador verifica-se no acesso à água potável, na melhoria da logística alimentar, na expansão do transporte urbano e na consolidação de serviços de saúde e educação.

Este fenómeno revela uma distinção essencial entre economias desenvolvidas e economias emergentes. Nos mercados altamente industrializados, a tecnologia cria conveniência e optimização; nos mercados em desenvolvimento, a melhoria do essencial cria mercado. Assim, a verdadeira inovação nestes contextos não consiste necessariamente em desenvolver soluções altamente complexas, mas sim em estruturar serviços básicos de forma eficiente, acessível e sustentável. Criar uma rede agrícola organizada com distribuição funcional pode gerar mais impacto económico do que lançar uma aplicação digital sem base de consumidores consolidada. Estruturar uma escola privada acessível numa zona em expansão urbana pode representar uma oportunidade empresarial mais estável do que desenvolver uma plataforma educativa dependente de conectividade digital ainda limitada.

Importa sublinhar que este argumento não implica desvalorizar o papel da tecnologia no desenvolvimento económico nacional. Pelo contrário, a tecnologia continua a ser um instrumento essencial de modernização, eficiência e competitividade. Contudo, a sua eficácia depende do enquadramento no contexto real do mercado.

Nos países em desenvolvimento, a sequência tende a ser clara:

primeiro resolve-se a necessidade fundamental, depois integra-se a tecnologia para optimizar a solução. Uma empresa agrícola consolidada pode adoptar sistemas digitais de gestão; uma clínica estruturada pode incorporar telemedicina; uma escola funcional pode integrar plataformas de aprendizagem. A tecnologia, neste sentido, deve funcionar como amplificador da solução e não como substituto da compreensão das necessidades sociais.

Outro aspecto central no contexto moçambicano é o papel multifuncional do empreendedor. Em economias onde o sector público enfrenta limitações de cobertura e capacidade, o empresário assume frequentemente funções que ultrapassam a dimensão puramente económica. Ao investir em educação, saúde, produção alimentar, formação profissional ou serviços energéticos, o empreendedor actua simultaneamente como agente económico, empregador local e dinamizador social. Este modelo de empreendedorismo, profundamente ligado ao essencial, tende a apresentar maior resiliência, precisamente porque responde a necessidades permanentes e não a tendências passageiras de mercado.

Os indicadores demográficos e económicos reforçam esta leitura, particularmente em Moçambique, onde províncias como Nampula apresentam taxas de fecundidade elevadas, estimando-se uma média próxima de seis filhos por mulher. O crescimento populacional, a expansão das cidades intermédias, a necessidade crescente de emprego jovem e a pressão contínua sobre os serviços públicos sugerem que a procura por soluções privadas complementares continuará a aumentar nas próximas décadas. Isto traduz-se numa necessidade real de mais escolas estruturadas, mais serviços de saúde acessíveis, maior produção agrícola organizada, sistemas logísticos eficientes, soluções energéticas descentralizadas e formação técnica orientada para o mercado. Em termos empresariais, significa que o mercado do essencial permanece longe da saturação.

Para investidores e empreendedores, esta constatação implica uma mudança estratégica de perspectiva. Em vez de procurar exclusivamente ideias altamente disruptivas, pode revelar-se mais eficaz identificar necessidades básicas ainda mal servidas e desenvolver soluções robustas para responder a essas lacunas. Muitas vezes, o sucesso empresarial em economias emergentes não depende da sofisticação da ideia, mas da profundidade da sua ligação à realidade social e económica do território onde opera.

Assim, a questão central para o empreendedor moçambicano poderá não ser apenas como inovar tecnologicamente, mas sobretudo onde inovar de forma relevante. O futuro económico do país dependerá não apenas da criação de startups digitais, mas também da capacidade de estruturar sistemas eficientes de educação, saúde, alimentação, energia e serviços básicos. Em muitos casos, inovar poderá significar regressar ao essencial e fazê-lo melhor.

Porque, em economias em desenvolvimento, o negócio mais poderoso raramente é o mais sofisticado. É o mais necessário.

Nota: *Este artigo resulta da observação da realidade do mercado moçambicano, onde uma parte significativa dos jovens empreendedores ambiciona construir a próxima grande startup tecnológica global, inspirada por figuras como Mark Zuckerberg, mas muitas vezes ignora as oportunidades reais existentes nos negócios essenciais e estruturantes das suas próprias comunidades*.

Por: **David Franco**

Edição Revista Negócios no Chiveve
+Info: +258862326404

Siga-nos:

D'Franco -Marketing & Serviços

Gestão de Redes Sociais

Deixe-nos gerir a sua presença nas redes sociais, para que possa concentrar-se no que realmente importa. **Contacte-nos: +258 827528795, 862326404!**



REVISTA
NEGÓCIOS NO CHIVEVE

CONECTANDO EMPRESAS E PROMOVENDO NEGÓCIOS

ESPAÇO PARA ANÚNCIO (MZN)

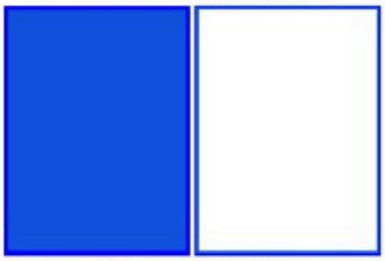
Duas Páginas Distribuídas (DPD)	20.000,00MT
Uma Página Completa	11.500,00MT
Meia Página	5.000,00MT
Um Terço da Página	3.500,00MT
Um Quarto da Página	1.500,00MT
Faixa de Página	1.000,00MT

DUAS PÁGINAS DISTRIBUÍDAS



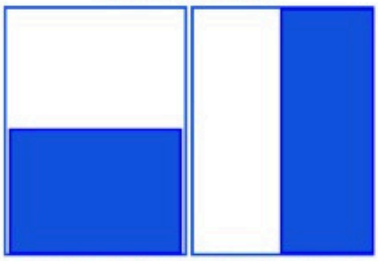
Guarnição 425 x 297 mm
Sangrar 10 mm
Calha 15 mm
Tipo Área 180 x 267 mm

UMA PÁGINA COMPLETA



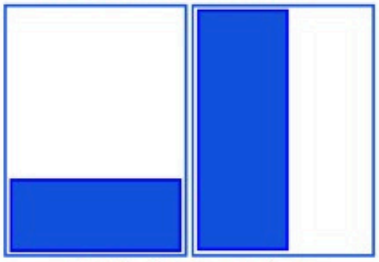
Apare 210 x 297 milímetros
Sangrar 10 mm
Tipo Área 180 x 267 mm

MEIA PÁGINA



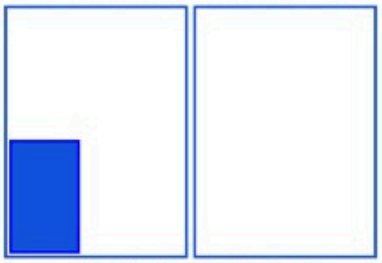
Horizontal: 185 x 135 mm
ou Vertical: 91 x 273 mm
Sangrar 10 mm

UM TERÇO DA PÁGINA



Anúncio tamanho
185 x 90 mm ou
Anúncio tamanho
65 x 273 mm

UM QUARTO DA PÁGINA



Anúncio tamanho
91 x 135 mm

FAIXA DE PÁGINA



Anúncio tamanho
185 x 65 mm

DISTRIBUIÇÃO

SOFALA	MAPUTO	MANICA	TETE
45%	30%	15%	10%

NEGÓCIOS NO CHIVEVE.
REVISTA

Email: info@revistachiveve.co.mz
Cell: +258 862326404

EMPRESAS E SERVIÇOS

Agro - Pecuária

SITOLE COMERCIAL
Endereço: Nhamatanda e Cidade da Beira.
Email: sitole.comercial@gmail.com
Contactos: (+258) 844416082 | 827048621

Beleza e Estética

Subscreva a sua empresa neste sector

Contabilidade

Subscreva a sua empresa neste sector

C. de Negócio e Científica

Subscreva a sua empresa neste sector

Doces e Salgados

Subscreva a sua empresa neste sector

Escolas & Formações

ESCOLA PRIMÁRIA PALMO E MEIO
Endereço: Rua Capitão Pais Ramos Nr. 1530
Bairro do Esturro, Cidade da Beira
Email: Info@escolapalmoemeio.co.mz
Contactos: (+258) 23 320 469 | 825982480

BLS - BARZILAY LINGUISTIC SERVICES
Tradução Ajuramentada; Interpretação Simultânea; Cursos de Inglês.
Email: business.linguistic@gmail.com
Contactos: (+258) 850371473 | 820990894

Eventos

Subscreva a sua empresa neste sector

Hotelaria e Turismo

Subscreva a sua empresa neste sector

Informática e Tecnologias

CLIQUE TECNOLOGIA E SERVIÇOS
Email: edomingos@clique.co.mz
Contactos: (+258) 843018274

FELUJA
Endereço: Rua do Condestável, N. 1800
Email: gestor@feluja.com
Contactos: (+258) 842855943
www.feluja.com

MEDIA POINT
Gestão de Marcas, Media Corporativa
Email: info@mediapointmz.com
Contactos: (+258) 862326404 | 827528795

MZHOSTIG
Domínios e E-mails Corporativos
Email: support@mzhosting.co.mz
Contactos: (+258) 825404601

NEW TECH MOÇAMBIQUE, LDA
Email: comercial@newtech.co.mz
Contactos: (+258) 84 | 82| 870569389
Site: www.newtech.co.mz

ZOEPONTOCOM
Consumiveis Informaticos & Materiais de Escritorio.
Email: info@zoepontocom.co.mz
Contactos: (+258) 84 | 865691114

Limpeza & Jardinagem

Subscreva a sua empresa neste sector

Logística e Ag. de Cargas

MARS MOZ FREIGHT AND FORWARD, LDA
Email: Info@marsmoz.com
Contactos: (+258) 848843729 | 826601863



Gostou deste espaço?

Se você viu, seu cliente também verá!

ANUNCIE AQUI

anuncio@revistachiveve.co.mz

Marketing & Publicidade

MEDIA POINT
Gestão de Marcas, Media Corporativa, Assistente Virtual
Email: info@mediapointmz.com
Contactos: (+258) 862326404 | 827528795

Restaurantes & Bar

Subscreva a sua empresa neste sector

Radio e Televisão

Subscreva a sua empresa neste sector

Serviços

EPC - SERVIÇOS
Endereço: Rua Artur Canto de Resende, Loja Nr. 21, Sumaila Shopping Center
Email: Epc@epc.co.mz
Contactos: (+258) 867122300

Transporte

Subscreva a sua empresa neste sector

Bancos na Beira

BANCO DE MOÇAMBIQUE
SEDE MAPUTO
FILIAL REGIONAL DA BEIRA
Caixa Postal 839
Telefax:2332 91 41
E-mail: odete.nascimento@bancomoc.mz
http//:www.bancomoc.mz
Praça do Metical
2332 90 85 | 2332 91 35

BANC ABC
Telefax:2332 06 58
Cell: 825010919
E-mail: abcbeira@bancabc.com
Geral 10 r/c, R Machado do Santo
2332 05 55 | .2332 06 56 | 2332 06 57

BANCO INTERNACIONAL DE MOCAMBIQUE - BIM
Endereço: 3537,R Alves Roçadas
2335 44 98
296, r/c, R Antigos Correios
Contactos: 2330 11 91 | 2330 18 63 | 2330 30 70

BANCO OPORTUNIDADE
Mocambique SARL
Endereço: 2878, r/c,Av Bagamoyo
Contactos: 2332 06 45 | 2332 49 01 | 2332 52 64

BANCO UNICO SA
Endereço: 33,R D.João Mascarenhas
Contactos: 2332 24 89 | 2332 24 90 | 2332 24 91

BARCLAYS BANK MOCAMBIQUE SA
Endereço: Av Bagamoyo
Contactos: 2332 30 05 | 2332 30 06 | 2332 32 58

BANCO COMERCIAL E DE INVESTIMENTOS (BCI)
Endereço: Beira Scala, Rua General Machado, Nº 95
Tel: 23 323618
Telefax: 23 323556
Email: DRE-AG003@BCI.CO.MZ
Idem...
Beira Embaixador, Rua Major Serpa Pinto, Nº 900
Tel: 23 323975/7
Telefax: 23 323978/9
Email: DRE-AG033@BCI.CO.MZ

Instituições Públicas

ADMINISTRAÇÃO MARÍTIMA DE SOFALA
LINHA VERDE: 821479784
Email:admar-sofala@tvcabo.co.mz
TELEFAX: 2332 09 82
SECRETARIA R Ten Marinha Porto
2332 01 43
GAB ADMINISTRADOR R tent Marinha Porto
2332 01 11

AEROPORTO INTERNACIONAL DA BEIRA
Caixa Postal 1213
Telefax: 2330 23 31
Email: adm.dms@teledata.mz
Site: www.aeroportos.co.mz
Cell ⸨Despachos⸩ 825024790
Bairro da Manga
2330 10 71 | 2330 10 72 | 2030 21 48

Se você viu, seu cliente também verá!
ANUNCIE AQUI
anuncio@revistachiveve.co.mz

AUTORIDADE TRIBUTÁRIA DE MOÇAMBIQUE
ALFANDEGA DA BEIRA
Telefax: 2332 32 92
Telefax: 2332 22 24
Edif CFM
2332 26 89 | 2332 26 19 | 2332 27 26

AUTORIDADE TRIBUTÁRIA DE MOÇAMBIQUE
DIREÇÃO REGIONAL CENTRO
DIREÇÃO DA ARÈA FISCAL 1º BAIRRO
Telefax: 2332 39 50
R Maj Serpa Pinto
2332 28 97

BAÚ - BALCÃO DE ATENDIMENTO ÚNICO
Telefax: 2332 36 97
E-mail: bausofal@gmail.com
1502-r/c, Av Armando Tivane
2332 75 51

DELEGAÇÃO PROVINCIAL DE ESTATÍSTICA
BEIRA
E-mail: ine.sofala@delegacao.ine.gov.mz
11/50, R Maj Serpa Pinto
2332 95 79 | 2331 35 08

RADIO MOÇAMBIQUE
2332 25 05

DIRECÇÃO PROVINCIAL DE IDENTIFICAÇÃO CIVIL
1271, r/c, R Fernabdo V Homem
2332 33 10
91, r/c , Av Felipe S Magaia
2332 68 56

DIRECÇÃO PROVINCIAL DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO
R Major Serpa Pinto.
2332 77 81 | 2332 72 82

DIRECÇÃO PROVINCIAL DE MIGRACÃO
Telefax: 2332 33 64
R Artur C Resende
2332 54 71

DIRECÇÃO PROVINCIAL DO PLANO E FINANÇAS
Telefax: 2332 61 07
R Maj Serpa Pinto Edif Governo
2332 61 07 | 2332 99 25 | 2332 99 24

GABINETE DO GOVERNADOR
Telefax: 2332 39 66
Cell: Relações Públicas: 823019563
Cell: Contabilidade: 820601695
Cell: Sec. Governador: 823019561
Edif Gov 2º, R D Joao Mascarelhas -Beira
2332 40 23

IPAJ - INSTITUTO DE PATROCÍNIO E ASSISTÊNCIA JURÍDICA
Telefax: 2332 01 54
E-mail: ipajsofala@gmail.gov.com
E-mail: ipaj.sofala@ipaj.gov.mz
289, r/c R Luis Inacio
2332 93 85

LAM-LINHAS AÉREAS DE MOÇAMBIQUE
2330 10 24 | 2330 31 12 | 2330 26 27
Terminal de Vendas -PBX 461, R Maj Serpa Pinto
2332 37 11 | .2332 4 42

MCNET
E-mail: info@mcnet.co.mz
http:// www.mcnet.co.mz
Rec Portuario Pousada Cimpocaf
2332 27 42



Gostou deste espaço?

Se você viu, seu cliente também verá!

ANUNCIE AQUI

anuncio@revistachiveve.co.mz

A SUA REVISTA DE NEGÓCIOS EM MOÇAMBIQUE



A revista Negócios no Chiveve é uma revista que procura divulgar actividades empresariais, ou seja, é o endereço do ecossistema empresarial local, levando informações relevantes e dicas sobre negócios locais, além-fronteiras. Também abre espaço para mostrar o que as empresas, empreendedores e associações locais estão fazendo pela economia nacional.

Conselho Editorial:
David Franco

Webmaster e designer:
David Franco

Edição de imagens, fotografia e ilustração gráfica:
Media Point. Lda & D'Franco Marketing & Serviços

Contacto:
T: (+258) 827528795, 862326404
@: info@revistachiveve.co.mz
Site: www.revistachiveve.co.mz

Siga-nos:
Facebook: Negócios no Chiveve
Linkedin: Negócios no Chieveve