

# NEGÓCIOS NO CHIVEVE O REGRESSO

UMA SELECÇÃO DE ARTIGOS QUE MARCARAM A NOSSA HISTÓRIA



## FAZENDO NEGÓCIOS NA CIDADE DA BEIRA

Uma conversa com Jorge  
Fernandes - 2018



## "DELFINA NOGUEIRA"

Visão e liderança no  
sector da educação na  
Cidade da Beira - 2018



## SER EMPRESÁRIO MOÇAMBIQUE

Uma conversa com Salimo  
Abdula - 2020



## "MARLENE DE SOUSA"

Uma mulher com a vida  
resumida em Recursos  
Humanos - 2020



## "DÁRIO CAMAL"

Do Bairro Central para o  
mundo - 2021

2026 | JANEIRO

N. 01

MOÇAMBIQUE

Cell: +258 827528795 | 862326404

Facebook | LinkedIn: Revista Negócios no Chiveve

# ÍNDICE

## **05 FAZENDO NEGÓCIOS NA CIDADE DA BEIRA**

Uma conversa com Jorge Fernandes - 2018

## **11 DELFINA NOGUEIRA**

Visão e liderança no sector da educação na Cidade da Beira - 2018

## **17 SER EMPRESÁRIO MOÇAMBIQUE**

Uma conversa com Salimo Abdula - 2020

## **25 “MARLENE DE SOUSA”**

Uma mulher com a vida resumida em Recursos Humanos - 2020

## **30 “DÁRIO CAMAL”**

Do Bairro Central para o mundo - 2021

## **38 LISTA DE CONTACTOS ÚTEIS NA CIDADE DA BEIRA.**

# Notas do editor

## BEM-VINDO À REVISTA NEGÓCIOS NO CHIVEVE.

Esta edição está repleta de artigos inspiradores e entrevistas exclusivas sobre negócios. 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 Branco*



Escola Primária Palmo e Meio

# MATRÍCULAS ABERTAS 2026

Junte-se à nossa  
escola e embarque  
numa jornada de  
excelência.



## O SEU FILHO MERECE O MELHOR



### Ensino Bilingue

- Inglês a partir dos 3 anos
- Francês a partir da 4ª Classe



### Ensino Pré Escolar

- A partir dos 3 anos



### Ensino Primário

- Até 6ª Classe



### Nossos Contactos

+258 824688217 | 846328468



### Nosso Endereço

Bairro do Esturro e Matacuane,  
Cidade da Beira



# FAZENDO NEGÓCIOS NA CIDADE DA BEIRA

UMA CONVERSA COM  
**JORGE FERNANDES**  
2018

O mercado empresarial contemporâneo é cada vez mais competitivo e exigente. Num contexto em que os consumidores se tornaram mais informados e criteriosos, prestar um serviço de excelência e responder eficazmente às necessidades dos utentes deixou de ser uma opção para se tornar uma exigência estratégica de qualquer ecossistema empresarial que pretenda contribuir para o crescimento económico local e nacional.

Nos últimos anos, tem-se assistido, em todo o país, a uma preocupação crescente com a qualidade dos serviços prestados por empresas, associações e empreendedores. Neste contexto, a avaliação de desempenho assume um papel central na promoção da eficiência, da eficácia e da sustentabilidade dos processos empresariais, influenciando directamente a robustez do ecossistema empresarial.

Foi com este enquadramento que a Revista Negócios no Chiveve (Beira Connect) teve a honra de conversar com o empresário Jorge Augusto Fernandes, amplamente conhecido no meio empresarial como Jorge Fernandes, uma referência incontornável no sector, com mais de três décadas de experiência no mundo dos negócios. Actualmente, exerce funções como Presidente da Associação Comercial da Beira (ACB) desde Agosto de 2017, acumulando este cargo com a sua actividade empresarial na área de serviços. Segundo o próprio, o percurso empresarial nem sempre resulta de uma escolha previamente planeada:

*"Muitas vezes estudamos com a intenção de nos tornarmos empregados ou funcionários. Raramente estudamos para ser empresários, porque ser empresário não é uma profissão que se aprende no banco da escola. É, muitas vezes, resultado de circunstâncias da vida que nos empurram, incentivam ou obrigam a entrar no mundo dos negócios. A vida, por vezes, surpreende-nos."*

Ao analisar o ecossistema empresarial da cidade da Beira, Jorge Fernandes destaca a flexibilidade e a capacidade de adaptação como factores determinantes para o seu crescimento. Esta realidade aplica-se tanto ao sector público, cuja missão é a prestação de serviços essenciais, como ao sector privado, às organizações sem fins lucrativos e às iniciativas empresariais orientadas por causas sociais.

De acordo com o Presidente da ACB, qualquer análise séria do tecido empresarial local deve começar pela compreensão das características estruturais da cidade da Beira.

*"A Beira é, essencialmente, uma cidade de serviços. Cerca de 80% da sua dinâmica económica assenta neste sector, sendo o comércio e a indústria actividades complementares. A localização estratégica da cidade, como plataforma logística que serve a região centro e norte do país e os países do interland - Malawi, Zâmbia, Zimbabwe e Botswana - confere ao Porto da Beira um papel central. O porto é o coração que sustenta um vasto conjunto de serviços à*



*sua volta.”*

Para além do sector dos serviços, a cidade apresenta um tecido empresarial diversificado, composto por pequenos e médios negócios - farmácias, lojas de produtos alimentares, talhos, sapatarias e outros serviços - cada um com regras próprias e desafios específicos. Esta diversidade torna a análise do ecossistema empresarial particularmente complexa, não só pela multiplicidade de agentes económicos envolvidos, mas também pela dificuldade de conciliar interesses distintos.

Outro aspecto relevante prende-se com as dificuldades enfrentadas pelos empresários. Segundo Jorge Fernandes, os empresários surgem em resposta a necessidades concretas e em contextos históricos distintos, o que explica as assimetrias existentes entre negócios mais antigos e iniciativas mais recentes.

Ainda assim, considera que, de forma geral, as oportunidades têm sido favoráveis, uma vez que a maioria das empresas que subsiste no mercado o faz porque consegue cobrir os custos operacionais e gerar algum lucro para reinvestimento.

Contudo, o empresário é claro ao afirmar que fazer negócios nunca é fácil.

*“Não existe um processo linear ou simples. O sucesso empresarial não depende da sorte. A sorte não é um factor determinante nos negócios. O negócio é resultado de planeamento, orientação estratégica e capacidade de decisão.”*

Num contexto económico marcado pela desvalorização da moeda, aumento do custo de vida e alterações profundas no mercado, Jorge Fernandes sublinha a importância da adaptação à mudança. As crises, embora difíceis, também criam oportunidades para inovação e reinvenção.

*“Quando uma estrada se fecha, temos de encontrar caminhos alternativos para chegar ao destino. O empresário não pode continuar a fazer negócios da mesma forma em tempos de crise.”*

Neste processo, a previsão e o planeamento tornam-se fundamentais. Antecipar cenários, preparar-se para contextos favoráveis ou adversos e investir em informação são práticas essenciais. Felizmente, existem hoje múltiplas ferramentas ao dispor dos empresários, desde o acesso à informação digital até às acções promovidas por



associações empresariais, como seminários, formações e programas de capacitação.

Na visão do Presidente da ACB, existem três condições fundamentais para o sucesso do ecossistema empresarial na Beira:

1. Um ambiente regulatório favorável, criado pelo Estado, que facilite a actividade empresarial;
2. Infra-estruturas adequadas, como energia, água e vias de acesso, essenciais ao desenvolvimento económico;
3. Organização e cooperação empresarial, promovida pelas associações, permitindo a definição de estratégias conjuntas e o fortalecimento do sector.

A experiência da província de Sofala, particularmente no sector dos transportes, demonstra como condições estruturais adequadas podem gerar oportunidades de negócio sustentáveis. Contudo, persistem

desafios significativos, como o elevado custo do crédito bancário, que continua a ser um entrave ao financiamento empresarial, especialmente para pequenos e médios negócios.

É neste contexto que a ACB tem desempenhado um papel activo, apostando na formação profissional, no fortalecimento das associações e na organização do sector informal, com vista ao alargamento da base tributária e à inclusão económica. Destaca-se ainda a criação recente de uma agência de emprego, articulando formação e colocação profissional, numa resposta directa às dificuldades enfrentadas pela juventude no acesso ao mercado de trabalho.

Olhando para o futuro, Jorge Fernandes demonstra optimismo. Projectos ligados à exploração de gás, aos recursos agrícolas, mineiros, faunísticos e ao turismo - com destaque para o Parque Nacional da Gorongosa - colocam Sofala numa posição estratégica para um crescimento sustentado nos próximos anos.

Por fim, deixa uma mensagem clara à juventude:

***“O foco hoje deve ser nos jovens. Com ousadia, organização e trabalho, é possível construir um percurso empresarial sólido. Não contem com a sorte. No mundo dos negócios, o caminho é trabalhar, aprender com os erros e persistir.”***

**NÃO PERCA  
NENHUMA  
EDIÇÃO!**

*Subscriva-se!*



Assim terminou a conversa com Jorge Fernandes, num momento em que o ecossistema empresarial da cidade da Beira enfrenta desafios significativos, mas também oportunidades concretas de transformação. A análise reforça a necessidade de melhorar o ambiente regulatório, reduzir a burocracia e criar condições mais favoráveis para que as empresas possam alcançar melhores níveis de desempenho e sustentabilidade.

**Edição Revista Negócios no Chiveve**

+Info: +258862326404

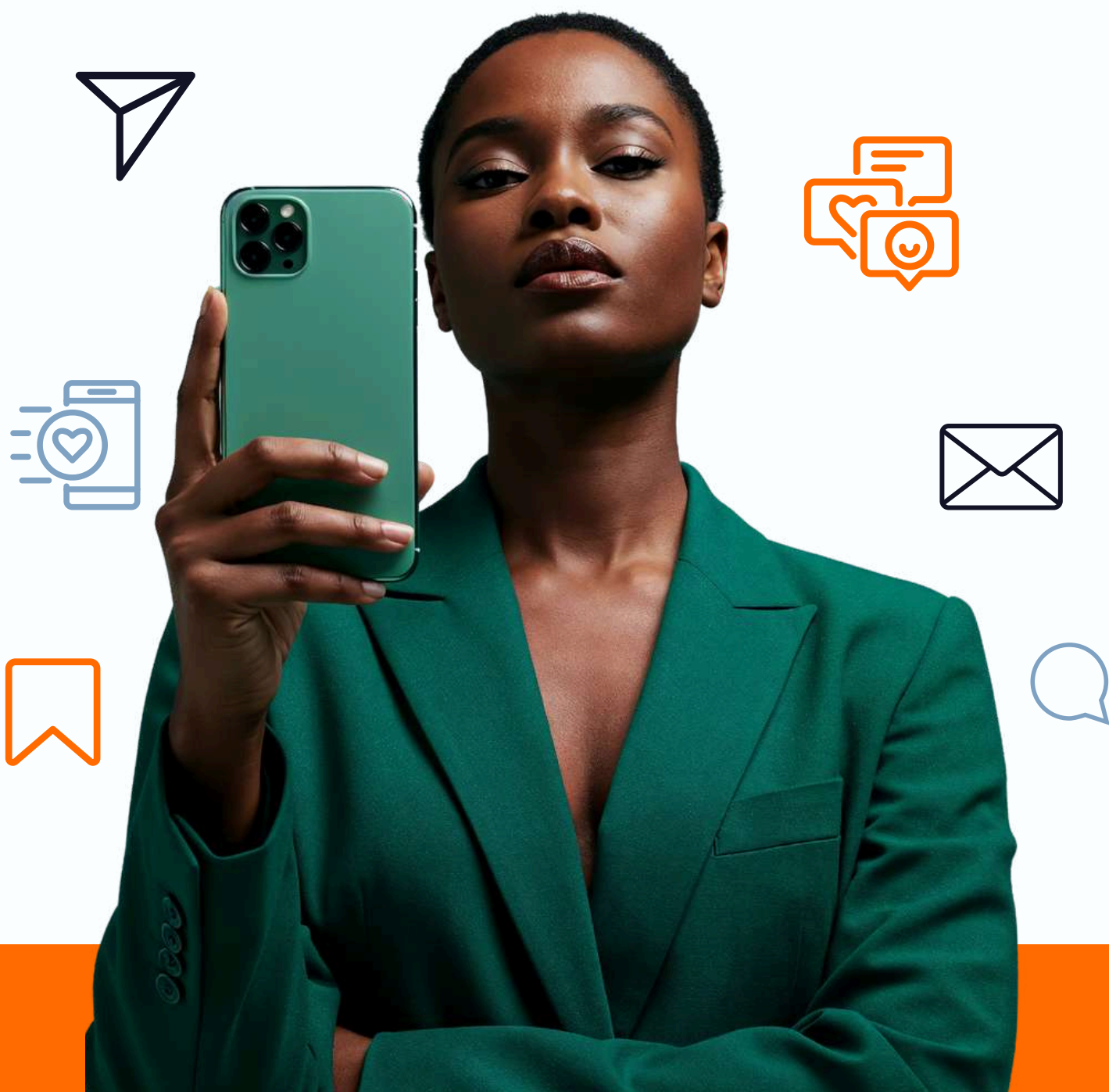
Siga-nos:



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!



# “DELFINA NOGUEIRA”

2018



# DELFINA NOGUEIRA

## *Visão e liderança no sector da educação na Cidade da Beira - 2018*

No contexto das transformações sociais e económicas que marcam o país, a educação assume-se como um dos pilares fundamentais para o desenvolvimento sustentável. É neste cenário que se destaca o percurso de Delfina Nogueira, empreendedora e fundadora da Escola Primária Palmo e Meio, uma iniciativa que alia qualidade pedagógica, formação humana e compromisso com o futuro das crianças da Cidade da Beira.

Natural da Beira, Delfina Nogueira é filha de uma mãe sofalense e de um pai zambeziano. É licenciada em Ensino de História pela Universidade Pedagógica e exerce actualmente as funções de Directora da Escola Primária Palmo e Meio. A sua ligação ao sector da educação iniciou-se há cerca de cinco anos, no ensino pré-escolar, tendo em 2018 expandido o projecto para o ensino primário, abrangendo da 1.ª à 5.ª classe.

A opção pela educação resulta, em primeiro lugar, da sua identidade profissional enquanto professora e da afinidade natural com o trabalho com crianças.



Ao longo da sua trajectória profissional, acumulou experiências em áreas como administração, logística e finanças, tendo igualmente gerido um centro de formação profissional com doze departamentos de ensino, que iam desde a construção civil e mecânica até à educação de infância e culinária.

Este percurso diversificado dotou-a de competências técnicas e de gestão que lhe permitiram criar a sua própria iniciativa empresarial, alinhando vocação, experiência e visão estratégica.

Apesar da formação em História, Delfina considera que esta área teve um papel determinante na forma como encara o empreendedorismo. A História, afirma, amplia horizontes, desenvolve pensamento crítico e permite compreender o mundo para além da experiência imediata. Essa capacidade de leitura contextual contribuiu para encarar a criação da escola com optimismo, responsabilidade e sentido de missão.



O quotidiano enquanto empreendedora é marcado por desafios constantes, comuns a qualquer gestor. No entanto, Delfina adopta como princípio orientador a persistência e a resiliência. Defende uma liderança participativa, baseada na partilha de responsabilidades, desafios e conquistas com a equipa. Não se vê como chefe, mas como líder, acreditando que a gestão se torna mais eficaz quando todos se sentem parte integrante do projecto.

Esta abordagem reflecte-se na relação próxima com os colaboradores, assente em confiança, respeito e sentido de pertença. Para Delfina, a gestão eficaz não depende de fórmulas complexas, mas sim de trabalho consistente, responsabilidade, honestidade, simplicidade e humildade — valores que considera essenciais para a sustentabilidade de qualquer organização. No plano familiar e social, mantém a mesma simplicidade que sempre a caracterizou. O que mudou, reconhece, foram as responsabilidades acrescidas. O facto de ter familiares igualmente envolvidos em actividades empreendedoras facilita o diálogo, a partilha de experiências e a reflexão conjunta sobre inovação, gestão e crescimento.

Gerir uma escola primária implica uma responsabilidade particular, por se tratar da formação das gerações futuras. Delfina admite que não é um desafio simples, mas sublinha a importância de uma equipa qualificada e do gosto genuíno pelo trabalho



com crianças, factores que tornam o processo mais equilibrado e gratificante. Relativamente ao posicionamento da Escola Primária Palmo e Meio, Delfina não se coloca numa lógica de comparação, mas assume um compromisso claro com a qualidade do serviço educativo e com a formação integral da criança. Para si, a educação deve ir além do domínio técnico e académico, incorporando valores humanos universais como respeito, honestidade, tolerância e responsabilidade. Num contexto em que a sociedade tende a privilegiar competências técnicas em detrimento da ética, a escola procura formar crianças preparadas não apenas para o sucesso académico, mas para a vida em sociedade.

Quanto ao papel da mulher no mundo dos negócios, Delfina manifesta uma visão positiva e confiante. Observa um número crescente de mulheres empreendedoras na Beira e em todo o país e rejeita a ideia de limitações baseadas no género. Defende que a presença feminina na gestão acrescenta valor às organizações, pela visão global,

sensibilidade social e capacidade multifacetada que muitas mulheres desenvolvem ao longo da vida. Para Delfina Nogueira, a chave do sucesso assenta em três pilares fundamentais:

### **Trabalho, Responsabilidade e Humildade.**

Olhando para o futuro, define como meta que, num horizonte de cinco anos, a Escola Primária Palmo e Meio seja reconhecida a nível provincial como uma referência em educação de qualidade, contribuindo para o resgate de valores humanos e para o desenvolvimento cognitivo e social das crianças que por ela passam. Às mulheres que desejam iniciar-se no mundo dos negócios,



deixa uma mensagem clara: não desistam dos seus sonhos. Segundo Delfina, não é necessário dispor de grandes recursos financeiros para começar; é possível iniciar com pouco, desde que exista foco, persistência e determinação. Num país com amplo espaço para empreender, acredita que a força e a resiliência da mulher

moçambicana continuam a ser motores essenciais de transformação. Assim se apresenta o percurso de Delfina Nogueira, uma mulher que demonstra que empreender não é uma questão de dimensão, mas de propósito, impacto e legado.

**Edição Revista Negócios no Chiveve**  
+Info: +258862326404



ESTÁS PREPARADO PARA  
SABOREAR ESTAS

*delícias?*



✦ **SORVETE**  
**FRIO**  
**FRIO**



**VANILA**



**CHOCOLATE**



**CARAMELO**



**+258 847491103**

**BREVEMENTE NA CIDADE  
DA BEIRA E CHIMOIO**



# SER EMPRESÁRIO EM MOÇAMBIQUE



Uma conversa com  
**SALIMO ABDULA**

2020

EDIÇÃO ESPECIAL N. 01

JANEIRO 2026



NEGÓCIOS NO CHIVEVE.  
REVISTA

*“Procurem não correr atrás de muitos sonhos. Definam o vosso grande sonho e corram atrás dele, para não se perderem pelo caminho.”*

O conselho, directo e pragmático, é dirigido sobretudo à juventude que ambiciona entrar no mundo empresarial. Para Salimo Abdula, a dispersão é um dos principais inimigos do crescimento: quando o jovem persegue demasiadas metas em simultâneo, corre o risco de perder direcção, energia e consistência. O primeiro passo, defende, é identificar um grande objectivo, assumir o compromisso com esse propósito e avançar com disciplina.

Natural de Quelimane, na província da Zambézia, Salimo Abdula viveu parte da infância na aldeia de Maruro, onde a língua predominante é o Cisena. Filho de pai natural de Inhambane e mãe de Sofala, construiu um percurso que combina raízes diversas, experiência acumulada e uma ligação profunda ao país real. Fora da vida empresarial, define-se como homem de família e pai de três filhos. Há mais de 30 anos fixou-se em Maputo, onde consolidou a sua actividade empresarial e liderança institucional.

Salimo sublinha que a formação que recebeu em casa foi determinante para o seu crescimento. Os pais, explica, não tinham grande capacidade financeira, mas transmitiram-lhe valores sólidos - ética, respeito, disciplina e sentido de responsabilidade. Esses princípios, afirma, continuam a ser o alicerce do seu desempenho e reputação.

Para além do núcleo familiar, destaca igualmente a influência dos tios Carimo e Baiana, que o acolheram para que pudesse prosseguir os estudos, numa época em que a aldeia onde vivia não dispunha de escolas. Fez o ensino primário em Quelimane, estudou na Ilha de Moçambique após a transferência dos pais e, em Nampula, frequentou o Instituto Comercial. Mais tarde, passou pela Beira e por Maputo, sempre com o objectivo de continuar a formação.

Na Cidade da Beira, concluiu o Instituto Comercial e foi afecto à Direcção Provincial de Comércio. Nos tempos livres, trabalhava numa empresa de engenharia, experiência que complementava a sua formação. Mas a ligação ao trabalho vem de muito cedo: aos 13 anos, em Quelimane, realizava actividades num bar para contribuir para a economia familiar.

O seu percurso inclui também uma passagem marcante pelo desporto. Foi jogador de basquetebol no Palmeiras da Beira, conheceu Maputo em competições nacionais e, já na capital, jogou pelo Maxaquene, onde se sagrou campeão. A carreira desportiva terminaria mais tarde, mas a disciplina do desporto, como se percebe ao longo da entrevista, deixou marcas na forma como encara metas, compromisso e ética.

## Do abandono à liderança empresarial

Em entrevista à Revista Negócios no Chiveve, Salimo Abdula descreve o percurso desde os primeiros passos até se tornar, nas suas palavras, um empresário "sustentável". O início, porém, esteve longe de ser fácil. Entrou no mundo empresarial através da aquisição de uma empresa falida e abandonada, num contexto em que a legislação da época previa intervenção do Estado caso os proprietários deixassem uma empresa inactiva por mais de 90 dias.

A empresa chamava-se Illuminate, dedicada à venda de material eléctrico e à execução de obras de engenharia electrotécnica - e já fazia parte do seu percurso como trabalhador na Beira.

*"Quando eu estava na Beira a estudar, fazia parte de uma empresa chamada Illuminate. Mais tarde, quando os proprietários abandonaram a empresa, fui contactado para saber se queria candidatar-me. Ninguém quis assumir, porque a empresa estava abandonada. Foi assim que entrei para o mundo empresarial."*

As dificuldades foram muitas, admite. Mas persistiu, e, antes mesmo de completar 20 anos, já ocupava o cargo de Presidente



Presidente do Conselho de Administração da sua primeira empresa. Posteriormente, fundou a Eletrosul e, actualmente, é PCA da Intelec Holdings, grupo que integra a lista das principais holdings de Moçambique. Ao longo do percurso, exerceu funções de elevada responsabilidade em organizações participadas, incluindo a presidência do conselho de administração da Vodacom e a administração de instituições bancárias, como o Banco Único e o Banco ICB. O empresário recorda ainda a liderança associativa e cívica: foi Presidente da Direcção e Presidente da Mesa da Assembleia-Geral na CTA, e foi deputado na Assembleia da República na primeira Legislatura Multipartidária.



## Política, princípios e conflito de interesses

Questionado sobre as razões que o levaram a abandonar a vida política, Salimo Abdula é claro: preferiu o caminho empresarial e evitou colocar-se em contextos de conflito de interesses. A ética, diz, é essencial numa economia que pretende crescer com credibilidade.

*“Evitar o conflito de interesses é muito importante. Muitas vezes somos jogadores e árbitros. Isso é perigoso. Temos problemas sérios quando há pessoas no sector político a tomarem decisões sobre áreas empresariais onde estão envolvidos.”*

Explica que entrou para a política num momento de transição nacional, quando o país iniciava a experiência multipartidária e havia necessidade de incluir pessoas com experiência na economia real. No entanto, ao longo do mandato, percebeu que a ausência

estava a fragilizar as empresas e que precisava de tomar uma decisão.

*“Verifiquei que as minhas empresas estavam em decadência. Ou continuava com a vida política, ou ficava numa situação difícil. A minha esposa teve de deixar a medicina para ajudar a empresa, porque eu estava muito ausente. No final do mandato, em 1999, decidi abandonar a política.”*

Depois disso, optou por contribuir para o país através da via associativa - uma forma de apoiar o desenvolvimento sem se ligar directamente ao jogo político.

Para explicar a lógica de valores que defende, usa uma comparação com o futebol:

*“Quando abraço uma causa, visto aquela camisola e luto por ela. É como um jogador: enquanto está num clube, deve lutar por aquela camisola. Depois pode mudar, mas com ética e valores.”*

## A CPLP e o desafio de uma agenda comum

Actualmente, Salimo Abdula é Presidente da Confederação Empresarial da CPLP (CE-CPLP), uma estrutura que representa o patronato na Comunidade dos Países de Língua Portuguesa. Conta que, inicialmente, a liderança era rotativa, mas, a partir de 2014, passou a ser eleita. Concorrendo com um empresário angolano, foi eleito com apoio significativo dos países membros, tendo sido depois reeleito.

Quanto aos desafios, reconhece que são complexos: trata-se de harmonizar interesses e definir uma agenda comum para nove países com realidades distintas.



limitações impostas por agendas internas e dificuldades de execução coordenada.

## *O que significa “sucesso” em Moçambique?*

A pergunta é inevitável: o que é ser um empresário de sucesso em Moçambique? Salimo Abdula começa por desconstruir a ideia de que sucesso se resume a riqueza acumulada, lembrando que, por vezes, se confunde “sucesso” com ganhos rápidos e pouco produtivos.

*“Há quem associe empresário de sucesso a quem ganha riqueza sem passar por um processo produtivo.”*

O primeiro mandato foi, sobretudo, de reestruturação institucional e estabilização financeira. Hoje, o foco é criar valor dentro da comunidade, através de mobilidade, circulação de bens e capitais, e aproveitamento estratégico dos recursos existentes.

Um dado sobressai: na visão do empresário, a CPLP é maioritariamente jovem e esse facto representa energia e potencial, desde que orientado para a criação de valor.

*“A comunidade tem uma população maioritariamente jovem. Isso é energia. Mas tem de ser trabalhada para gerar emprego, empresas e conhecimento tecnológico.”*

Aponta ainda sectores estruturantes para o futuro: agronegócio e energia, defendendo que a CPLP pode afirmar-se globalmente se actuar em conjunto, apesar das limitações

Para si, sucesso é equilíbrio: conseguir trabalhar, cumprir responsabilidades, sustentar a família, criar emprego, honrar compromissos e contribuir para a economia do país.

*“Se eu consigo trabalhar, pagar responsabilidades, sustentar a minha família,*



*criar riqueza e emprego, honrar compromissos... isso é sucesso."*

Sublinha ainda que o sucesso empresarial é geracional: não basta construir; é preciso transmitir valores e visão aos sucessores, para que não se tornem apenas herdeiros, mas continuadores de um legado.

E deixa três pilares essenciais: Persistência; Consistência nos objectivos e Honestidade  
*"Se conseguimos deitar-nos e dormir de consciência tranquila, sem dever, sem ter passado por cima de ninguém, isso é sucesso."*

*Muitos acham que sucesso é ter muito dinheiro... eu conheço muita gente muito pobre que a única coisa que tem é dinheiro."*

## **Lições, foco e sustentabilidade**

Salimo Abdula admite que aprendeu muito de forma empírica, com erros e reorientações. Uma das maiores lições foi manter foco e não confundir receitas com lucros - uma recomendação directa aos jovens empreendedores. Defende ainda crescimento sustentável: o lucro não deve ser consumido integralmente; deve haver disciplina financeira e reinvestimento.

Do ponto de vista macro, reconhece desafios estruturais que afectam o empresariado: paz, acesso a financiamento sustentável, tecnologia, e também logística, que considera onerosa e limitadora da competitividade interna.

Outro factor de preocupação é a insegurança, com destaque para a tendência de aumento de sequestros, que afecta a



estabilidade social e compromete a atracção de investimento.

*"Sem paz dificilmente progredimos. A paz é prioritária para todos."*

## **Reconhecimento internacional e responsabilidade**

Em 2020, Salimo Abdula foi distinguido com um prémio internacional, o EuroKnowledge 2020, atribuído anteriormente a figuras empresariais de grande destaque. Para o empresário, a distinção representa prestígio pessoal, mas também responsabilidade colectiva: serve para demonstrar que Moçambique não é apenas um país de

**NÃO PERCA  
NENHUMA  
EDIÇÃO!**

*Subscreva-se!*



notícias negativas, e que existem referências com trabalho sério e reconhecimento internacional.  
*"É uma enorme responsabilidade. Um prémio destes aumenta a exigência sobre nós e sobre a imagem do país."*

Conclui reconhecendo que o prémio resulta de uma combinação de liderança, filantropia e princípios - e reafirma a ligação afectiva às suas origens, que continuam presentes na sua identidade e forma de actuar.

**Edição Revista Negócios no Chiveve**  
+Info: +258862326404



**Gostou  
deste  
espaço?**

Se você viu, seu cliente também verá!

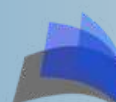
**ANUNCIE AQUI**

+Info: +258862326404



**750MT / ANO**

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



**NEGÓCIOS NO CHIVEVE.**  
REVISTA

EDIÇÃO ESPECIAL N. 01

JANEIRO 2026

# MARLENE DE SOUSA

2020



UMA MULHER  
COM A VIDA  
RESUMIDA EM  
RECURSOS  
HUMANOS



Aos 31 anos, Marlene de Sousa construiu um percurso profissional que faz dos Recursos Humanos muito mais do que uma área de actuação: fez deles uma missão. Natural de Quelimane, é licenciada em Relações Internacionais pelo Instituto Superior de Ciências Sociais e Políticas da Universidade de Lisboa, com pós-graduação em Gestão de Recursos Humanos e mestrado em Políticas de Desenvolvimento de Recursos Humanos. É fundadora da ATITUDE e dinamizadora de várias iniciativas de referência no sector. Em conversa com a Revista Negócios no Chiveve, Marlene revela que foi ainda no segundo ano da licenciatura que percebeu que Relações Internacionais não era a sua verdadeira paixão. Ainda assim, concluiu o curso, consciente de que a formação académica era uma base — mas não o destino final.

Foi nesse percurso que descobriu que Recursos Humanos seriam o eixo central da sua vida profissional.

### *O regresso a Moçambique e o primeiro choque com a realidade*

Em 2014, regressou a Moçambique após concluir os estudos em Portugal. O entusiasmo do regresso confrontou-se rapidamente com a realidade do mercado de trabalho: mais de quatro meses de desemprego, enviando currículos e aguardando respostas.

*"Fiquei quatro meses sentada no sofá a enviar e-mails à procura de emprego. Muita gente acredita que estudar fora garante colocação imediata quando regressa, mas a verdade é que é preciso persistência."*

A primeira oportunidade surgiu sob a forma de estágio, numa empresa de consultoria, onde permaneceu seis meses. Longe de ser um simples ponto de passagem, essa experiência revelou-se determinante.

## ***Aprender fazendo: a escola da prática***

Marlene descreve essa primeira empresa como uma verdadeira escola prática. Por se tratar de uma estrutura pequena, teve contacto com várias áreas para além dos Recursos Humanos, incluindo a área comercial. Essa vivência transversal deu-lhe uma compreensão ampla do funcionamento das organizações — e plantou a semente do empreendedorismo.

*“Tive uma líder que percebeu que eu tinha asas e nunca mas cortou. Aprendi muito e percebi que a minha ambição de fazer mais e de impactar pessoas e o país não me permitiria ficar limitada.”*

Foi assim que, em 2015, nasceu a ATITUDE — nome que, como a própria explica, reflecte a sua postura perante a vida e os negócios. Uma empresa que hoje orgulhosamente actua a nível nacional e começa a consolidar presença internacional.

## ***ATITUDE e o Fórum RH: quando o mercado ganha uma referência***

Nos últimos anos, a ATITUDE registou um crescimento consistente. Através desta empresa, Marlene criou um dos eventos mais relevantes do sector em Moçambique: o Fórum RH. Concebido, organizado e gerido por uma equipa jovem e altamente

comprometida, o Fórum rapidamente ultrapassou fronteiras.

*“Hoje o Fórum RH acontece, para além de Moçambique, em Angola, Cabo Verde e Portugal. Somos uma referência.”*

Para além do evento, a ATITUDE posiciona-se em recrutamento, consultoria de RH e apoio ao set-up de multinacionais, actuando em diferentes sectores de actividade. Ainda assim, Marlene sublinha que a visão está longe de estar concluída: o foco é aprender continuamente com o mercado e encontrar soluções diferenciadoras.

Com a expansão internacional do Fórum RH, tornou-se necessária uma estrutura autónoma, dedicada exclusivamente ao seu desenvolvimento, comunicação, imagem, parcerias e adaptação estratégica aos diferentes países.

*“Temos um projecto de expansão muito estruturado. Vale a pena ficarem atentos, porque vêm muitas novidades.”*

A partir de 2021, a ATITUDE passou a posicionar-se de forma ainda mais focada no desenvolvimento dos Recursos Humanos em Moçambique e em África, com o Fórum RH como eixo central.

## ***Outras iniciativas e o espírito empreendedor***

Mas a vida profissional de Marlene de Sousa não se esgota na ATITUDE e no Fórum RH. A empreendedora está igualmente envolvida em outras iniciativas estratégicas, como a Cimeira Lusófona de Liderança e o Mozambique Marketing Summit.

A Cimeira Lusófona de Liderança, criada em parceria com Anabela Chastre, visa reunir líderes dos países lusófonos para debater diferentes abordagens de liderança. Já o Mozambique Marketing Summit nasce da mesma lógica de criação de redes, partilha de conhecimento e fortalecimento de competências. *"Gosto muito de networking. No sector em que actuo, é fundamental. O meu espírito empreendedor leva-me naturalmente a envolver-me em várias iniciativas."*

### ***Desafios de crescimento e liderança***

Reconhecida nacionalmente como uma referência em Recursos Humanos, Marlene aponta como principal desafio actual manter a equipa alinhada com a visão da empresa, assegurando que a qualidade e o compromisso se mantêm à medida que a estrutura cresce.

*"Há uma fase em que precisamos de olhar para o nosso negócio como se estivéssemos de fora. Isso ajuda-nos a reduzir erros e a criar estrutura para o próximo nível."*

### ***"Mundo RH em Moçambique": quando as histórias inspiram***

Recentemente, lançou o livro "Mundo RH em Moçambique". Mais do que um exercício literário, o livro surge como uma ferramenta de

posicionamento e criação de referências no sector.

*"As pessoas mudam através de histórias. E o país tem poucas referências visíveis em Recursos Humanos."*

A obra resulta de entrevistas a



Directores de RH das maiores empresas do país, organizadas a partir de um guião comum. O conteúdo foi compilado e estruturado por Carina Fernandes, gestora de conteúdos, e posteriormente editado em Portugal pela Editora RH. O título foi sugerido por Pedro Ramos, Director de RH do Grupo TAP Portugal.

Concluído em apenas seis meses, o livro baseia-se em testemunhos reais, sem pretensão académica, orientado sobretudo para futuros profissionais de RH.

*“Vai inspirar e mostrar como se chega a Director de RH das maiores empresas do país.”*

Está prevista uma segunda edição e um novo projecto editorial com abordagem mais internacional.

### ***Mulher, liderança e responsabilidade social***

Ao reflectir sobre o papel da mulher na sociedade contemporânea, Marlene é clara: é fundamental que as mulheres acreditem mais em si próprias, arrisquem e deixem de procurar validação externa.

*“Precisamos de mais mulheres focadas no que as faz felizes, e não no que a sociedade espera delas.”*

Defende que cada mulher deve reconhecer as suas fragilidades e transformá-las em força, vivendo de forma autêntica a vida pessoal e profissional.

*“Só temos uma vida. Não faz sentido não sermos aquilo que sonhamos ser.”*



Marlene conclui deixando um apelo mais amplo: que cada moçambicano, na sua área de actuação, faça mais, procure soluções e contribua activamente para o desenvolvimento do país.

**Edição Revista Negócios no Chiveve**  
+Info: +258862326404

EDIÇÃO ESPECIAL N. 01

JANEIRO 2026

 **NEGÓCIOS NO CHIVEVE.**  
REVISTA

# DÁRIO CAMAL

2021

A portrait of a man with short, dark, curly hair, wearing a dark suit, white shirt, and dark tie. He has his hands clasped in front of his chest. The background is a gradient of blue and white.

**DO BAIRRO CENTRAL  
PARA O MUNDO**

## **DÁRIO CAMAL FALA DO SEU PERCURSO ASSOCIATIVO E INFLUÊNCIA PARA MUDANÇAS A NÍVEL INTERNACIONAL**

A vontade de fazer alguma coisa pelo bem-estar dos outros em momentos difíceis e transformar vidas, é uma tarefa nobre. Foi desta necessidade de ajudar aos outros que, o nosso entrevistado do mês começou a trilhar seus passos em um mundo associativo e, actualmente é um Jovem de tamanha influência política e social a nível nacional e internacional. Dário Abdula Camal é a nossa figura em destaque, nesta entrevista fala do seu envolvimento em movimentos sociais, contributos, sonhos e ambições e de estratégia de desenvolvimento socioeconómico do país.

Dário Camal nasceu no bairro Central na Capital do país, Moçambique, actualmente é jovem Pan-Africanista membro do primeiro e histórico Conselho da Juventude da Comissão da União Africana e enviado especial para à juventude Africana apontado pelo Presidente da Comissão Da União Africana para um mandato de 2 anos.

Entretanto, Camal tornou-se no mais jovem Diplomata da história da comissão da União Africana nos órgãos de decisão (Gabinete do presidente da comissão da UA), servindo e advogando os interesses da juventude Africana (Carta Africana e Agenda 2063).

O mesmo faz parte de diversas

plataformas internacionais importantes, como a Comissão Africana para o Desenvolvimento da juventude (AYDEC) aonde é Secretário-geral Continental e Representante de Moçambique, foi ainda apontado pela realeza britânica para um mandato de 2 anos como presidente do Comité no Conselho da Juventude da Commonwealth (CYC), plataforma que engloba 1.3 bilhão de jovens.

O percurso do entrevistado da Revista de Negócios no Chiveve é longo, a fonte é ainda membro representante de Moçambique no Fórum da Cooperação da Juventude Islâmica em Istambul na Turquia (ICYF), membro da direcção do fórum da Juventude Afro-árabe em Kartum no Sudão, antigo presidente e primeiro africano presidente da ISA (International Students Association Worldwide) de 2017-2020), maior plataforma de jovens académicos do mundo), é também representante de Africa na Agência Juventude dos BRICS para Energia (Oil and Gas).

A Revista de Negócios no Chiveve, o entrevistado revelou que iniciou a sua carreira como activista social em 2006 quando o Paiol de Malhazine explodiu. A fonte diz que na altura acompanhou a explosão a partir da cidade onde se encontrava a trabalhar, e não imaginava a gravidade da situação até acompanhar os estragos pela televisão. Daí que depois de ver os estragos, o Dário Camal juntou-se a alguns amigos seus para criar uma corrente de ajuda às vítimas.

*“Quando cheguei à casa e vi na televisão senti que tínhamos de fazer alguma coisa, aqui foi chocante, felizmente tinha amigos que pensavam como eu, que não eram só amigos da juventude. Pensamos em fazer alguma coisa, então foi por aí que ganhei aquela paixão porque nós unimo-nos para mudar vidas e ajudar pessoas. Recolhemos comida e outros produtos básicos porque muitas vítimas que haviam sido afectadas estavam em casa, as próprias casas outras estavam destruídas. Daquele movimento de migos que para nós também era um divertimento, comecei a ganhar aquela paixão daí em diante nunca mais parei”, revelou a fonte.*

Soube a nossa equipe de reportagem que as actividades sociais desenvolvidas pelo Dário Camal foram aumentando e abrangido outros beneficiários a nível nacional e internacional. A fonte conta-nos que tem desenvolvido as mesmas actividades a nível internacional em países como Etíopa, Cera-leoa, Djibuti, Rússia e Estados Unidos da América, entre outros pelo mundo a fora.

Recuando mais um pouco para o início antes de viajar pelo mundo, o entrevistado conta que, a UNICEF e Cruz Vermelha formaram os primeiros movimentos mais organizados em que o mesmo fez parte como activista voluntário em 2007. No ano seguinte, o mesmo juntou a Organização da Juventude Moçambicana (OJM). Dário avançou que a educação que teve em casa o ajudou bastante no que é hoje, este diz que os seus avós foram sua grande inspiração devido a



sua forma de ser, carácter e personalidade de querer sempre ajudar os outros.

*“Os meus avós eram pessoas que estavam sempre dispostas a ajudar mesmo que fosse para sacrificar um pouco deles. E eu cresci sempre a ver estas acções de pessoas solidárias, de pessoas que se importavam e queriam o bem-estar dos outros. Então, o gesto de meus avós eram bons e demonstravam que a gente poderia ser grande, às vezes não precisamos ganhar sempre dinheiro. Às vezes nem precisamos de fazer coisas muito grande, pois coisas pequenas ou mesmo pequenos gestos como ajudar seu vizinho entre outras coisas, saber compartilhar”, disse a fonte.*

Além de casa, a fonte revela que aprendeu a compartilhar também na escola onde estudava. *“Até na escola cresci a ver pessoas que sempre se ajudavam, e que queriam mais dar um pouco. Algumas delas que financeiramente eram superior aos outros mas que não se sentia isso quando nos sentávamos à mesa. Havia harmonia e equilíbrio total e na minha família sempre foi assim também. Sempre vivemos em um espírito de união e, isso fez toda diferença, marca toda diferença em uma história de vida”, realçou o entrevistado.*

Actualmente, Dário Camal tornou-se um líder juvenil de sucesso a nível nacional e internacional naquilo que faz. Este segredou-nos que o segredo do sucesso reside na resiliência, no foco e na determinação no trabalho. A fonte defende que é preciso ter bastante foco e crença naquilo que fazemos para alcançar bons resultados desejados.

*“Sucesso é relativo. Para mim sucesso é ver os outros bem e felizes, a prosperam ou ver os outros a trilharem seu caminho, a evoluírem. Ajudar ao próximo sem olhar quem, isso para mim é sucesso. Eu trilheisse caminho porque quero deixar um legado, quero transformar vidas. Quero deixar meu contributo, no final quero que as pessoas se lembrem de mim por tudo que tentei fazer para ajudar a humanidade, em factores sectores de actuação”, disse Dário.*

O mesmo vai longe explicando que, espera que o mundo se lembre dele como alguém que batalhou bastante para o bem-estar dos outros. *“Eu não vim de uma família rica ou bastarda, tive uma infância extremamente normal como uma criança normal do bairro central. Cresci lá perto do ponto final e de lá para o mundo, e para mim sucesso não tem muito a ver comigo mas com aquilo que conseguimos incutir nas pessoas. Na quantidade que se inspira em nós, a quantidade de pessoas que seguem aquilo que dizemos. Dário não é uma pessoa perfeita, tem falhas, mas é uma pessoa batalhadora, sonhadora e que acredita”, acrescentou.*

A fonte afirma ainda que para aqueles que buscam realizar-se, não basta apenas sonhar. E que só sonhar é um manifesto curto e insuficiente para aquilo que queremos fazer. O mesmo defende ainda que, se deve fazer mais do que se sonha, deve-se batalhar e seguir os sonhos e que não há outra forma de ganhar na vida a não ser essa.

*“Eu tento fazer o que é possível fazer dentro de uma sociedade, no contexto onde vivo e em circunstâncias que vivo.*



*a melhor coisa a se fazer é batalhar sempre, e tentar honrar os meus avós. Penso muitas vezes neles, e naquilo que fariam ou me diriam para fazer. Tento sempre buscar entre a razão, o que é certo e errado, tento sempre buscar esse equilíbrio mental", disse.* Entretanto, actualmente o nosso entrevistado faz parte de grandes organizações nacionais e internacionais. A Revista de Negócios quis saber o seu nível de contributo nestas organizações no desenvolvimento de Moçambique. Apesar do país ainda não estar a aproveitar como deve ser as oportunidades, a fonte diz que os ganhos são enormes e já se começa a ver mudanças significativas em termos de influência política e socioeconómico. *"Muitas destas organizações tem poder e uma capacidade financeira que deve ser diplomaticamente muito bem explorada e estruturada. Organizações como União Africana por exemplo podem ter um papel de*

*relevância na situação actual de Cabo Delgado. Organizações como a SADC, onde também sou líder agora, podem ter um papel muito relevante sobre a situação socioeconómico e juvenil, mesmo em nível de empregabilidade regional", explica a fonte.*

governo tiver um interesse ou preparação para essa conexão. Defendendo que é preciso fazer um acompanhamento porque quanto mais essas organizações, são mais burocráticas.

*"Mas há uma vantagem muito boa de fazer parte. Primeiro porque é a nossa imagem e bandeira que está lá, segundo nós temos que levar a imagem positiva do nosso país para esses lugares. E depois, obviamente que politicamente manteremos um poder de influência para se decidir em nosso favor. Cada país que vai lá representa um pouco da juventude da sua Nação, e apesar de termos algumas dessas organizações connosco, acho que ainda falta um nível de maior interacção porque há muitos ganhos em termos de conhecimento, abertura de oportunidades para a juventude", disse a fonte.*

Camal diz ainda que Moçambique ainda "é um país que se comporta como ilha" e isolado daquilo que pode ser o foco dessas organizações. Por outro lado, a fonte diz é um orgulho para essas organizações ter lá um moçambicano devido ao seu nível de influência dentro delas.

*"Quando vês jovens de outros países, por exemplo como Canadá a entrar em contacto com um moçambicano dentro da organização, consegues ver o nível de influência que esse*



*moçambicano tem. E isso enche-me de orgulho e de prudência porque é um momento de fazermos o nosso lobby para influenciar aquilo que queremos a nosso favor como nação, não descorando as relações diplomáticas, a agenda colectiva internacional e os compromissos que a juventude tem dentro dessas organizações",* explica o jovem.

Ainda na onda do contributo destas organizações sociais para o país, a fonte mencionou que na União Africana, um dos contributos é a "Carta da Juventude africana", este que é o maior instrumento jurídico da história da juventude africana. De acordo com o entrevistado, se este instrumento for bem explorado obrigará o governo a criar políticas específicas para a juventude, pois o governo moçambicano assinou e ratificou esta carta.

Este documento tem poder, e a nossa missão é de levar o mesmo para o conhecimento dos jovens para que eles saibam quais são os seus direitos e deveres. Isso é só mais um de tantos exemplos das organizações que faço parte, e qual real poder que elas têm sobre nós. Não é só o poder socioeconómico, é também político e diplomático e, mesmo de cooperação e expansão daquilo que é a marca Moçambique enquanto nação", acrescentou a fonte.

Em termos de aproveitamento das oportunidades como Nação, Dário Camal afirma que não estão sendo exploradas como deve ser. *"Se olharmos como moçambicanos, na minha pessoa em termos de representatividade, digamos que há um bom aproveitamento",* conta a fonte.



*juventude, não marginalizando a juventude”, disse Camal.*

A Revista de Negócios no Chiveve, o entrevistado deixou ficar um conselho aos jovens moçambicanos. Este afirma que, os jovens nunca devem desistir, trabalhar mais e tentar sempre ser perfeccionistas. *“Trabalhar mais e tentar melhorar em termos de empregabilidade. Formarem-se, manterem um foco e uma determinação na vida, isso é mais importante na vida. Portanto, não abdicarem e não venderem seus morais, cívicos, éticos e de cidadania. É muito importante ser um bom profissional, quando nós estamos organizados mentalmente, independentemente das dificuldades nós alcançamos as nossas metas”,* avançou a fonte

situação. Actualmente, a juventude continua dando seu contributo, buscando parceiros que ajudem a encontrar soluções sem violar o poder enquanto país.

*“E isso é importante para nós porque Moçambique é um país independente mas não pode se comportar como uma Ilha, nós precisamos uns aos outros em nível de cooperação, há muitos ganhos que podemos tirar de outros países e há ganhos que outros podem tirar connosco. Mas falta uma maior colaboração ou interação entre o próprio governo de Moçambique relativamente a isso, e a forma como nós olhamos de verdade a*

Importa realçar que, Dário Camal conta com dois livros seus recém-lançados em Maputo. De acordo com o mesmo, tratam-se de duas obras e um único propósito, por sua vez conta que os livros foram produzidos com intuito de arrecadar fundos para apoiar as famílias vítimas de ataques em Cabo Delgado. *“Fizemos os livros com intuito de ter um producto que as pessoas pudessem comprar e ao mesmo tempo se deliciar com a leitura, aumentando a nossa cultura em termos de conhecimento e ao mesmo tempo ajudar Cabo Delgado, é uma bala para matar dois coelhos”,* disse a fonte.

Entretanto, um dos livros, intitulado "Amor Incondicional", trata-se de um romance que retrata uma história que se desenrola em Cabo Delgado. Enquanto a outra obra, é intitulada "Forma secreta do Sucesso", segundo o autor é uma visão para a juventude. *"É um livro para inspirar a juventude, é um livro para ajudar jovens moçambicanos como eu, que tiveram dificuldades como eu, mas que podem vencer. Também é uma autobiografia, minha história de vida, e mostra o caminho que eu tive que percorrer para chegar onde cheguei"*, disse o autor.

As duas obras foram lançadas no início do mês de Abril. Trata-se de uma produção nacional onde esteve envolvida na produção apenas uma equipe jovem. Os parceiros também foram empresas lideradas por jovens, e este envolvimento massivo e completo de jovens apenas, segundo a fonte era uma forma de mostrar que a juventude é capaz de resolver seus problemas.

De destacar que, Dário Camal conta com vários prêmios a nível Internacionais e destaque tais como, LYONS Mahatma Gandhi Award 2020, Bangladesh Global Youth Awards 2020, Pan African Youth Foundation 2020, 100 Most Influent Young Leader, 100 Most influential Young Leaders 2018 under 35 years according with UK Government, MIPAD Most influent Person African Descend 2019 according to United Nations. African Young Achiever of the Years 2018/2019, Afro-Arab Young Leader of the Year 2018, Afro-Arab Young Leader of The Year 2019, Qatar Youth Awards 2019, Pan African Youth Achieve of the Year 2018/2019,

Sustainable Development Goals Awards 2016/2017/2018/2019, Red Diplom for best student abroad 2015, 2019 Ten Young African Changemakers by YouthhubAfrica, 2018 List of Formidable Man Leading Change, 2017 Young Talent Of The Year By UNLEASH e 2016 Listed in 100 under 40 Most Influential Afro-Arabs in the world.

Entretanto, o lado empreendedor de Dário é também notório. Aos 19 anos e com meios próprios adquiridos do seu trabalho na Banca, fundou o Grupo de Investimentos DCI, e os ramificou em diversas áreas, gerando dentro do grupo 5 outras empresas com serviços na área de consultorias, finanças, entretenimento, importações e aluguer de veículos de luxo, área de construção e imobiliária, gráfica, produtos e insumos agrícolas e maquinaria, e aos 22 anos estendeu e internacionalizou o seu negócio ainda como estudante para a África do Sul, Sudão, Tunísia, EUA, Rússia, Turquia, França, Itália, Estados Unidos e Reino Unido.

**Edição Revista Negócios no Chiveve**

+Info: +258862326404

## EMPRESAS E SERVIÇOS

### Agro - Pecuária

#### SITOLE COMERCIAL

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

#### B&D CONSULTORIA E AFINS

Endereço: Nhamatanda e Cidade da Beira.  
Email: b.magira88@gmail.com  
Contactos: (+258) 847432009

#### AGROVET PROVIDER

Endereço: EN nr 6, Inhamizua  
Email: info@agrovvet.co.mz  
Contactos: (+258) 846188520

#### WKP SERVIÇOS LDA

Endereço: Centro Comercial Ivato, Loja 26  
Cidade da Beira  
Email: chidopaco@gmail.com  
Contactos: (+258) 848074940 | 86 8074949

### Beleza e Estética

#### BARBEARIA KINGSMAN

Endereço: Rua Filipe Samuel Magaia, ponta gea  
Email: stefanmussa@gmail.com  
Contactos: (+258) 847555832 | 848735446

### Contabilidade

#### S. B. C. LDA

Email: info@sbcllda.com  
Contactos: (+258) 828775964

#### ELINKA CONSULTORIA LDA

Endereço: Av Eduardo Mondlane 652 - Ponta Gea - Beira  
Email: geral@elinka.co.mz  
Contactos: (+258) 844968210  
Site: <https://web.facebook.com/Elinka.co>

#### GODMAR SERVICES, LDA

Endereço: Baixa, Rua Correia de Brito, 1º Andar flat23  
Email: gdmarcelino1@gmail.com  
Contactos: (+258) 82 | 863070123

### C. de Negócio e Científica

#### FERRÃO CONSULTING GROUP, LDA

Email: ferraocgroup@gmail.com  
Contactos: (+258) 825878620

#### EFEITOS - CONSULTORIA EM GESTÃO

Email: info@efeitos.co.mz  
CONTACTOS: (+258) 844400319 | 874400312

#### KMA ADVISORY LDA

Endereço: Av Eduardo Mondlane  
Email: advisory@kmaadvisory.com  
Contactos: (+258) 864956871  
Site: <https://www.linkedin.com/company/65852427>

### Doces e Salgados

#### UM MIMO

Email: ummimo.doces@gmail.com  
Facebook: ummimo  
Instagram: ummimo.doces  
Contactos: (+258) 870039142 | 865772632

#### ADYLICIOUS

Email: Adylenedias@gmail.com  
Contactos: (+258) 870622671

### 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

Email: business.linguistic@gmail.com  
Contactos: (+258) 850371473 | 820990894

#### COMUNIKA

Endereço: Matacuane, Rua Alfredo Lawley, prédio comboio  
Email: info@comunika.co.mz  
Contactos: (+258) 871474446  
Site: [www.comunika.co.mz](http://www.comunika.co.mz)



**Gostou  
deste  
espaço?**

Se você viu, seu cliente também verá!

**ANUNCIE AQUI**

[anuncio@revistachiveve.co.mz](mailto:anuncio@revistachiveve.co.mz)

**FUTURO - TREINAMENTOS & CONSULTORIA**

Email: info@futurotc.com

Contactos: (+258) 828041980

**Eventos****BRANDMEDIA. LDA**

Email: brandmediamoz@gmail.com

Contactos: (+258) 849900402

**BRAND EVENTOS**

Email: Helden.inacio@gmail.com

Contactos: (+258) 843062140

**Hotelaria e Turismo****HOTEL MOÇAMBIQUE**

Endereço: Rua de Bagamoyo n.7

Email: zaidealy@gmail.com

Contactos: (+258) 846204594

**COMPLEXO MACHUTE HOUSE**

Endereço: Rua do Aeroporto-Manga

Mascarenha. Cidade da Beira

Email: complexomachutehouse@gmail.com

Contactos: (+258) 848465500

**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

**MEGABYTE**

Informática, Equipamentos, Serviços

Endereço: Rua Costa Serrão 31

Email: beira2@megabyte.co.mz

Contactos: (+258) 825025020

**MZHOSTIG**

Domínios e E-mails Corporativos

Email: support@mzhosting.co.mz

Contactos: (+258) 825404601

**MOZSUPPORT**

Email: support@mozsupport.com

Contacto: (+258) 845211437

**NEW TECH MOÇAMBIQUE, LDA**

Email: comercial@newtech.co.mz

Contactos: (+258) 84 | 82 | 870569389

Site: www.newtech.co.mz

**ZOEPONTOCOM**

Consumíveis Informáticos &amp; Materiais de Escritório.

Email: info@zoepontocom.co.mz

Contactos: (+258) 84 | 865691114

**WISE LDA**

Endereço: Av Eduardo Mondlane

Email: miguel.aiveca@wise-mz.com

Contactos: (+258) 844968210

**Limpeza & Jardinagem****VITA S.U.LDA**

Limpeza, soluções ambientais &amp; jardinagem

Email: samir.sousa@vitamoz.com

Contactos: (+258) 850181986

**LIMPEGI. LDA**

Limpeza e Fumigação

Email: geral@limpegi.lda.com

Contactos: (+258) 825487135 | 845691114

**DOMINÓ: COMÉRCIO & SERVIÇOS, LDA**

Email: domino.consultores.lda@gmail.com

Contactos: (+258) 83 | 843040115

**Logística e Ag. de Cargas****MARS MOZ FREIGHT AND FORWARD, LDA**

Email: Info@marsmoz.com

Contactos: (+258) 848843729 | 826601863

**CENTRO DE DESPACHOS ADUANEIRO, LDA**

Endereço: Rua Dos Açores. Nr. 175,

Email: Cda.beira@gmail.com

Contactos: 23323412 | 820014718

**WOC-PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS**

Endereço: Rua frei João da Madeira

Email: wilson.chipanela2017@gmail.com

Contactos: (+258) 865173711 | 845173711

Se você viu, seu cliente também verá!

**ANUNCIE AQUI**

anuncio@revistachiveve.co.mz

## Marketing & Publicidade

### DRAFT - GET THINGS DONE

Email: paulo.rinze@draft.co.mz  
info@draft.co.mz  
Contactos: (+258) 84 | 82 | 879123041

### CREATIVE DESIGN E.I

Beira, Esturro.  
Email: eltonbarros02@gmail.com  
Contactos: (+258) 876046899

### GOMES PUBLICIDADE

Email: info.gomespublicidade@gmail.com  
Contactos: (+258) 84 | 825623492

### MEDIA POINT

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

### PUBLIGRAFIC

Email: lightbeira@gmail.com  
Contactos: (+258) 84 | 825040040

## Restaurantes & Bar

### TAKE AWAY 2+1 E RESTAURANTE

Endereço: Rua 7. Nr. 100  
Maquinino, Cidade da Beira  
Email: A.guita@2mais1.co.mz  
Contactos: 23324798 | 823811070

### LEG CATERING, LDA

Email: e.guita@legservicos.co.mz  
Contactos: (+258) 823066667

### ZAMBEZIANA CHICKEN

Email: zambeziachicken@gmail.com  
Fb: ZambezianaChicken  
Contactos: (+258) 846945998 | 845975755

### ATLANTICA PIZZARIA, LDA

Email: atlantica.pizzaria.moz@gmail.com  
Facebook: Atlantica Pizzaria  
Instagram: atlantica.pizzaria.moz  
Contactos: (+258) 823110956 | 84246 0295

### V8 BAR

Email: salgadovictor69@gmail.com  
Contactos: (+258) 848905141

## Radio e Televisão

### RÁDIO E TELEVISÃO ACADEMICA DE MOÇAMBIQUE

Comunicação Social  
Endereço: Av. Eduardo Mondlane  
Email: rtva@isctac.ac.mz  
Contactos: (+258) 847457816

## Serviços

### BARCELTECNICA MOÇAMBIQUE, LDA

Endereço: Rua do Algarve, 6406  
Bairro dos Pioneiros, Cidade da Beira  
Email: Agoncalves.mz@barceltecnica.com  
Contactos: (+258) 23323637 | 845212367

### CGS - CHIPANGARA GLOBAL SERVIÇOS, LDA

Endereço: Rua: Dom Francisco Gorjão, Casa n.º 331  
3º Bairro Ponta - Gea, Cidade da Beira  
Email: cgslimpeza@gmail.com  
Contactos: (+258) 844779318 | 877779318

### ULONGUE SERVIÇOS

Endereço: Rua general viera da Rocha  
Bairro dos Pioneiros  
Email: ulongueservicos@gmail.com  
Contactos: (+258) 826524002 | 846595118  
Site: www.ulongueservicos.com

### LOGOS INDUSTRIAS

Endereço: Rua do Algarve nr 6406  
Bairro de Pioneiros, Cidade da Beira  
Email: Alberto@logosindustries.com  
Contactos: (+258) 355080 | 847008652  
Fax: +258355080  
Site: www.logos.co.mz

### SELECTED SUPPLIES

Endereço: Rua do Alentejo 3218  
Cidade da Beira  
Contactos: (+258) 823033426 | 823033426  
Fax: +25823354002  
Site: www.selectedsupplies.com

### SILVA E RODRIGUES, LDA

Endereço: Praça do município, 54  
Cidade da Beira  
Email: Geral@silva-rodrigues.com  
Contactos: (+258) 23322255 | 825050530  
Fax: 23322260

### SOLARTECS, LDA

Endereço: Palmeiras II Macuti  
Email: Info@solartecs.co.mz  
Contactos: (+258) 847510078

Se você viu, seu cliente também verá!

# ANUNCIE AQUI

anuncio@revistachiveve.co.mz

**SBC-SELECTED BUSINESS CONSULT, LDA**

Endereço: General Machado  
Baixa, Chaimite, Cidade da Beira  
Email: Sbc.lida@outlook.com  
Contactos: (+258) 828775964 | 849237918

**EPC - SERVIÇOS**

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

**LIRIO CONSULTORIA E SERVIÇOS SOC. UNIP**

Consultoria em RH e Prestação de Serviços de  
Psicologia  
Cidade da Beira  
Email: lorio.consultoriaservicos@gmail.com  
Contactos: (+258) 84 345 3339 | 82385 3396

**ZIYAD MOTORS. LDA**

E-mail : ziyadmotorslda@hotmail.com  
Contactos: (+258) 825741020

## Transporte

**OLIPERCI**

Endereço: Nhamatanda e Beira  
Email: olipercei@gmail.com  
Contactos: (+258) 844892678 | 869508382

**SN PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS**

Endereço: Beira, Pioneiros, rua major limpo  
Serra N 1134  
Email: info@snprestacaodeservicos.com  
Contactos: (+258) 84 | 87 1628193  
Site: snprestacaodeservicos.com

## 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 ARÉA 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: bausofala@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

**DIREÇÃO PROVINCIAL DE IDENTIFICAÇÃO CIVIL**

1271, r/c, R Fernabdo V Homem

2332 33 10

91, r/c, Av Felipe S Magaia

2332 68 56

**DIREÇÃO PROVINCIAL DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO**

R Major Serpa Pinto.

2332 77 81 | 2332 72 82

**DIREÇÃO PROVINCIAL DE MIGRAÇÃO**

Telefax: 2332 33 64

R Artur C Resende

2332 54 71

**DIREÇÃO 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 Mascarellhas -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

# **NEGÓCIOS**

# **ADMINISTRAÇÃO**

# **LIDERANÇA**

# **EMPRESAS**

# **ECONOMIA**

# **EMPREENDEDORISMO**

# **INOVAÇÃO & TECNOLOGIA**

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.

**Contacto:**

T: (+258) 862326404

**Siga-nos:**

Facebook: Negócios no Chiveve

Linkedin: Negócios no Chiveve