



AFROBIZ NETWORK
RELATÓRIO DA MISSÃO INSTITUCIONAL

Missão Institucional à Região Centro de Moçambique

Programa ABN Startup 180

*Lançamento do Clube dos Empreendedores da Região Centro · Rota de Empreendedores A Voz
do Empreendedor · Visitas Institucionais*

Cidade da Beira — Província de Sofala

04 A 05 DE JULHO DE 2026

Em parceria com: Organização dos Direitos Humanos (ODH)

info@abnafrobiznetwork.com | abnafrobiznetwork.com

ÍNDICE

1. Mensagem do Presidente da ABN
2. Lista de Siglas
3. Introdução
4. Enquadramento da Missão
5. Desenvolvimento das Actividades
6. Principais Constatações da Missão
7. Resultados Alcançados
8. Impacto da Missão
9. Avaliação da Missão
10. Lições Aprendidas
11. Recomendações
12. Plano de Acção para a Região Centro
13. Conclusão
14. Agradecimentos

1. Mensagem do Presidente da ABN

O desenvolvimento económico de África depende da capacidade de transformar talento em oportunidades, ideias em negócios sustentáveis e empreendedores em agentes de mudança.

Foi com este espírito que a ABN – Afrobiz Network realizou a sua missão institucional à Região Centro de Moçambique, integrando um conjunto de actividades estratégicas destinadas ao fortalecimento do ecossistema empreendedor da cidade da Beira.

Esta missão não representou apenas a realização de um evento. Representou o início de uma presença institucional da ABN na Região Centro, baseada na construção de parcerias, na aproximação aos empreendedores locais e na criação de mecanismos permanentes de apoio ao desenvolvimento empresarial.

Ao longo desta missão tivemos a oportunidade de reunir com instituições académicas, visitar organizações estratégicas, conhecer empreendedores, ouvir histórias inspiradoras e lançar oficialmente o Clube dos Empreendedores da Região Centro.

Cada reunião realizada, cada negócio visitado e cada testemunho recolhido reforçou a convicção de que Moçambique possui um enorme potencial empreendedor que necessita apenas de maiores oportunidades, acompanhamento técnico e acesso a redes de colaboração.

A ABN continuará comprometida com a promoção do empreendedorismo inclusivo, da inovação, da cooperação internacional e da criação de oportunidades para a juventude africana.

A todos os parceiros, empreendedores, estudantes e instituições que contribuíram para o sucesso desta missão, expressamos o nosso profundo agradecimento.

Culpa Francisco Xavier Lissamo

Presidente da ABN – Afrobiz Network

2. Lista de Siglas

- ABN – Afrobiz Network
- ODH – Organização dos Direitos Humanos
- ABN Startup 180 – Programa Internacional de Incubação e Desenvolvimento Empresarial
- CERC – Clube dos Empreendedores da Região Centro

3. Introdução

A promoção do empreendedorismo constitui um dos principais instrumentos para o crescimento económico sustentável, geração de emprego, inovação e inclusão social.

Reconhecendo esta realidade, a ABN – Afrobiz Network, em parceria com a Organização dos Direitos Humanos (ODH), realizou uma missão institucional à cidade da Beira, integrada na estratégia de expansão nacional do programa ABN Startup 180.

A missão teve como propósito fortalecer o ecossistema empreendedor da Região Centro através da criação de parcerias institucionais, aproximação aos empreendedores locais, identificação dos principais desafios empresariais e implementação de mecanismos permanentes de apoio ao desenvolvimento de negócios.

Ao contrário de intervenções pontuais, a missão foi concebida para estabelecer uma presença contínua da ABN na região, promovendo uma ligação duradoura entre universidades, empreendedores, instituições públicas, sector privado e organizações da sociedade civil.

As actividades realizadas permitiram compreender de forma directa a realidade dos pequenos negócios da cidade da Beira, identificar oportunidades de cooperação e lançar oficialmente o Clube dos Empreendedores da Região Centro, plataforma criada para assegurar o acompanhamento permanente dos seus membros e fomentar inovação, formação, networking, incubação de negócios e desenvolvimento económico sustentável.

4. Enquadramento da Missão

A missão institucional decorreu no âmbito da implementação da estratégia nacional da ABN – Afrobiz Network para a expansão das suas actividades nas diferentes regiões de Moçambique.

Após o lançamento de iniciativas em outras províncias, a Região Centro foi identificada como uma área prioritária devido ao seu potencial económico, dinamismo empresarial, concentração de instituições de ensino superior e importância estratégica para o desenvolvimento do país.

A cidade da Beira, enquanto principal centro urbano da região, apresenta um ambiente favorável ao empreendedorismo, reunindo um número crescente de micro, pequenas e médias empresas, jovens empreendedores, instituições académicas e organizações de apoio ao desenvolvimento.

Neste contexto, a missão procurou não apenas apresentar os programas da ABN, mas sobretudo estabelecer relações institucionais que permitam implementar um modelo contínuo de desenvolvimento empresarial.

Para tal, foram desenvolvidas actividades complementares envolvendo:

- Instituições de ensino superior;
- Associações estudantis;
- Incubadoras de empresas;
- Organizações de desenvolvimento;
- Centros culturais;
- Empresas privadas;
- Empreendedores locais.

Esta abordagem integrada permitiu combinar a dimensão académica, institucional e empresarial, criando condições para o fortalecimento do ecossistema empreendedor da Região Centro.

5. Desenvolvimento das Actividades

A missão institucional à cidade da Beira desenvolveu-se através de um conjunto articulado de actividades académicas, institucionais e empresariais, entre as quais se destacam a reunião institucional na Universidade Licungo, o lançamento oficial do Clube dos Empreendedores da Região Centro, as visitas institucionais ao Centro Cultural Português – Camões e à empresa Repensar, a Rota de Empreendedores e a iniciativa A Voz do Empreendedor.

5.1. Reunião Institucional na Universidade Licungo

A delegação da ABN – Afrobiz Network e da Organização dos Direitos Humanos (ODH) reuniu-se com representantes da Universidade Licungo, contando ainda com o envolvimento da Associação dos Estudantes e da Incubadora de Empresas da instituição.

O encontro permitiu apresentar os programas da ABN, em particular o ABN Startup 180, e lançar as bases de uma parceria institucional orientada para o apoio ao empreendedorismo estudantil e para o fortalecimento da ligação entre a academia e o sector produtivo. O apoio prestado pela Universidade Licungo, pela Associação dos Estudantes e pela Incubadora de Empresas revelou-se determinante para o êxito das actividades desenvolvidas.

5.2. Lançamento do Clube dos Empreendedores da Região Centro

No decurso da missão foi oficialmente lançado o Clube dos Empreendedores da Região Centro (CERC), uma plataforma concebida para assegurar o acompanhamento permanente dos empreendedores locais e fomentar a inovação, a formação, o networking, a incubação de negócios e o desenvolvimento económico sustentável.

O lançamento do Clube integrou os primeiros empreendedores na rede da ABN, constituindo um marco na consolidação da presença institucional da organização na Região Centro.

5.3. Visitas Institucionais

Como parte da missão, a delegação realizou visitas institucionais ao Centro Cultural Português – Camões, que proporcionou uma recepção institucional e abertura ao diálogo, e à empresa Repensar, com quem foram partilhadas experiências e identificada disponibilidade para explorar futuras oportunidades de cooperação.

Estas visitas contribuíram para ampliar a rede de parceiros estratégicos da ABN na cidade da Beira e para reforçar a visibilidade institucional da organização na região.

5.4. Rota de Empreendedores

Após a conclusão das actividades institucionais e do lançamento do Clube dos Empreendedores da Região Centro, a delegação da ABN – Afrobiz Network deu continuidade à missão através da implementação da iniciativa Rota de Empreendedores, uma das componentes estratégicas do Programa ABN Startup 180.

A Rota de Empreendedores foi concebida para aproximar a organização da realidade dos pequenos e médios empreendedores, permitindo conhecer de forma directa os seus negócios, compreender os desafios enfrentados e identificar oportunidades concretas de crescimento.

Ao contrário de uma simples visita institucional, esta actividade privilegiou o contacto directo com os empreendedores no seu ambiente de trabalho, possibilitando observar o funcionamento dos negócios, conhecer as estratégias adoptadas para enfrentar os desafios do mercado e compreender as necessidades específicas de cada empreendimento.

As visitas decorreram no Bairro da Munhava Central, na cidade da Beira, Província de Sofala, onde foram seleccionados empreendedores com diferentes experiências e áreas de actuação.

Durante a actividade, a equipa técnica da ABN realizou entrevistas, observações e diálogos abertos com cada empreendedor, procurando compreender não apenas a dimensão económica dos negócios, mas também o percurso pessoal de cada participante, os factores que motivaram o início da actividade empreendedora, os principais obstáculos encontrados ao longo do tempo e as perspectivas de crescimento.

Esta abordagem permitiu recolher informação relevante para orientar futuras intervenções da ABN, contribuindo para o desenho de programas de capacitação, mentoria, incubação e acesso a oportunidades de financiamento adaptados às necessidades identificadas no terreno.

A Rota de Empreendedores constituiu igualmente uma oportunidade para fortalecer a relação de confiança entre a ABN e os empreendedores locais, demonstrando o compromisso da organização em acompanhar o desenvolvimento dos seus negócios de forma contínua.

5.5. A Voz do Empreendedor

Integrada na Rota de Empreendedores, foi implementada a iniciativa A Voz do Empreendedor, criada para valorizar as histórias de vida, os percursos profissionais e as experiências dos empreendedores moçambicanos.

A iniciativa teve como principal objectivo proporcionar aos empreendedores um espaço onde pudessem partilhar, na primeira pessoa, os desafios enfrentados, as estratégias utilizadas para superar dificuldades e a visão que possuem para o futuro dos seus negócios.

Cada entrevista foi conduzida num ambiente informal e participativo, permitindo recolher testemunhos autênticos que demonstram a capacidade de resiliência, criatividade e adaptação dos empreendedores da cidade da Beira.

As histórias documentadas evidenciam que o empreendedorismo constitui muito mais do que uma actividade económica, representando uma ferramenta de transformação social, geração de rendimento e melhoria das condições de vida das famílias.

Os testemunhos recolhidos serão igualmente utilizados pela ABN em futuras actividades de sensibilização e inspiração, promovendo uma cultura empreendedora baseada em exemplos reais de perseverança e inovação.

5.6. Perfil dos Empreendedores Visitados

No âmbito da missão foram visitados três empreendedores, seleccionados por representarem diferentes trajectórias, sectores de actividade e experiências empresariais.

As visitas permitiram compreender a diversidade do empreendedorismo existente na cidade da Beira e identificar diferentes necessidades de apoio.

5.6.1. Empreendedor Joaquim

Joaquim iniciou a sua actividade empreendedora no ano de 2017, dedicando-se à prestação de serviços financeiros através da plataforma e-Mola.

O seu percurso empresarial começou na província de Inhambane, tendo posteriormente expandido a sua actividade para a cidade da Beira, onde actualmente exerce a profissão.

Ao longo da entrevista, explicou que o negócio representa actualmente a principal fonte de rendimento da sua família, permitindo assegurar as despesas do agregado familiar e contribuir para a melhoria das suas condições de vida.

A visita permitiu constatar que Joaquim demonstra elevado sentido de responsabilidade, disciplina e compromisso com a qualidade do serviço prestado aos clientes.

Apesar dos desafios próprios do mercado, continua empenhado em expandir o seu negócio e melhorar continuamente os serviços disponibilizados.

A sua história evidencia que actividades de pequena dimensão podem transformar-se em importantes fontes de rendimento quando existe dedicação, persistência e capacidade de adaptação.

5.6.2. Empreendedor Lucas

Lucas é natural da província da Zambézia.

O seu percurso empreendedor iniciou-se de forma bastante modesta, através de um pequeno empréstimo no valor de apenas 100 Meticais.

Com este reduzido capital inicial começou a comercializar materiais plásticos.

À medida que o negócio foi crescendo, diversificou progressivamente as suas actividades, passando posteriormente para a venda de discos e, mais tarde, para a comercialização de materiais eléctricos e outros produtos.

Durante a entrevista destacou que o sucesso do seu percurso resultou da capacidade de adaptação às necessidades do mercado e da persistência perante as dificuldades encontradas.

A sua experiência demonstra que o crescimento empresarial depende não apenas dos recursos financeiros disponíveis, mas também da visão empreendedora, da capacidade de identificar oportunidades e da disposição para reinventar continuamente o negócio.

O caso de Lucas constitui um exemplo inspirador para jovens empreendedores que iniciam actividades com recursos limitados.

5.6.3. Empreendedora Maria Luís

Maria Luís iniciou o seu percurso empreendedor aos 14 anos de idade, no ano de 2003.

Desde cedo procurou desenvolver actividades geradoras de rendimento, tendo recebido formação profissional na área da culinária.

Ao longo dos anos desenvolveu diferentes actividades económicas, destacando-se:

- Produção e venda de refeições;
- Comercialização de peixe;
- Venda de batata-doce;
- Serviços de alimentação.

Actualmente dedica-se principalmente à venda de refeições, actividade que constitui a principal fonte de rendimento do seu agregado familiar.

Durante a entrevista explicou que pretende expandir significativamente o negócio, necessitando de um investimento estimado em 40.000 Meticais para aumentar a capacidade de produção e melhorar os equipamentos utilizados.

Segundo a empreendedora, o investimento poderá ser recuperado num período aproximado de três meses, demonstrando que o negócio apresenta potencial de crescimento e boa capacidade de geração de rendimento.

O caso de Maria Luís evidencia a importância do acesso ao financiamento para permitir que pequenos empreendedores consigam aumentar a escala dos seus negócios e gerar novos postos de trabalho.

6. Principais Constatações da Missão

A missão institucional permitiu recolher informação relevante sobre o estado actual do ecossistema empreendedor da cidade da Beira, identificando factores que condicionam o desenvolvimento dos pequenos negócios, bem como oportunidades estratégicas para o fortalecimento do empreendedorismo na Região Centro.

As observações efectuadas durante as reuniões institucionais, visitas técnicas e entrevistas evidenciaram que existe um elevado potencial empreendedor na região. Contudo, esse potencial continua limitado por diversos constrangimentos que dificultam a consolidação e expansão dos negócios.

Verificou-se igualmente uma forte vontade de crescimento por parte dos empreendedores, acompanhada por uma necessidade evidente de acesso a conhecimento, financiamento, redes de colaboração e acompanhamento técnico permanente.

6.1. Espírito Empreendedor e Resiliência

Os empreendedores visitados demonstraram elevado espírito de iniciativa, criatividade e capacidade de adaptação.

Apesar de desenvolverem as suas actividades em contextos económicos desafiantes, continuam empenhados em fazer crescer os seus negócios e melhorar as condições de vida das suas famílias.

As histórias de Joaquim, Lucas e Maria Luís evidenciam que o empreendedorismo constitui uma alternativa real de geração de rendimento, mesmo quando os recursos disponíveis são extremamente limitados.

A persistência observada reforça a necessidade de investir em programas que valorizem o empreendedor local e potenciem o seu crescimento.

6.2. Negócios Criados com Recursos Limitados

Um dos aspectos mais relevantes identificados durante a missão foi o facto de praticamente todos os empreendedores terem iniciado os seus negócios com recursos financeiros reduzidos.

Em alguns casos, os investimentos iniciais foram mínimos, sendo o crescimento alcançado através da reinversão contínua dos lucros obtidos.

Esta realidade demonstra que o principal obstáculo ao desenvolvimento empresarial não reside na ausência de ideias, mas sim na dificuldade de acesso a instrumentos financeiros adequados às necessidades das micro e pequenas empresas.

6.3. Dificuldades no Acesso ao Financiamento

O acesso ao financiamento continua a constituir um dos maiores desafios enfrentados pelos empreendedores da cidade da Beira.

Embora existam negócios com potencial de expansão, muitos permanecem limitados devido à inexistência de capital suficiente para aquisição de equipamentos, aumento da capacidade produtiva ou diversificação das actividades.

O caso da empreendedora Maria Luís ilustra claramente esta realidade, necessitando de um investimento relativamente reduzido para expandir um negócio com capacidade comprovada de gerar retorno financeiro.

Esta constatação reforça a importância da criação de mecanismos de aproximação entre empreendedores, instituições financeiras, investidores e programas de apoio ao desenvolvimento empresarial.

6.4. Necessidade de Capacitação Empresarial

Durante as entrevistas foi possível identificar uma procura significativa por formação especializada.

Os empreendedores manifestaram interesse em adquirir conhecimentos relacionados com:

- Gestão financeira;
- Marketing;
- Atendimento ao cliente;
- Planeamento estratégico;
- Gestão de negócios;
- Transformação digital;
- Educação financeira;
- Acesso ao mercado.

Embora muitos possuam experiência prática, existe necessidade de complementar esse conhecimento com competências técnicas que permitam melhorar a sustentabilidade dos negócios.

6.5. Importância da Mentoria

Foi igualmente identificada a necessidade de programas estruturados de mentoria.

Os empreendedores demonstraram interesse em beneficiar do acompanhamento de profissionais experientes capazes de apoiar a tomada de decisões estratégicas, reduzir riscos e acelerar o crescimento empresarial.

Neste contexto, o Programa ABN Startup 180 apresenta-se como uma resposta adequada às necessidades identificadas durante a missão.

6.6. Importância do Networking

Outro aspecto identificado prende-se com a reduzida interacção entre empreendedores.

Muitos empresários desenvolvem as suas actividades de forma isolada, desconhecendo oportunidades de colaboração existentes na própria cidade.

A criação do Clube dos Empreendedores da Região Centro permitirá ultrapassar esta limitação através da promoção de encontros periódicos, intercâmbio de experiências, parcerias comerciais e desenvolvimento conjunto de soluções empresariais.

7. Resultados Alcançados

A missão institucional produziu resultados relevantes tanto ao nível institucional como empresarial. Entre os principais resultados destacam-se:

7.1. Resultados Institucionais

- Expansão oficial da ABN – Afrobiz Network para a Região Centro de Moçambique.
- Reforço da cooperação entre a ABN, a ODH e a Universidade Licungo.
- Consolidação da parceria com a Associação dos Estudantes.
- Aproximação à Incubadora de Empresas da Universidade Licungo.
- Estabelecimento de contactos institucionais com o Centro Cultural Português – Camões.
- Aproximação institucional à empresa Repensar.
- Reforço da visibilidade institucional da ABN na cidade da Beira.

7.2. Resultados no Ecosistema Empreendedor

- Lançamento oficial do Clube dos Empreendedores da Região Centro.
- Integração dos primeiros empreendedores na rede da ABN.
- Identificação de novos potenciais parceiros.
- Levantamento das principais necessidades do ecossistema empreendedor.
- Recolha de testemunhos para futuras actividades de sensibilização.

7.3. Resultados da Rota de Empreendedores

Durante a implementação da Rota de Empreendedores foi possível:

- Visitar empreendedores em actividade;
- Conhecer diferentes modelos de negócio;
- Identificar desafios específicos;
- Documentar histórias inspiradoras;
- Compreender oportunidades de crescimento;
- Fortalecer a confiança entre a ABN e os empreendedores locais.

7.4. Resultados da Iniciativa “A Voz do Empreendedor”

A iniciativa permitiu:

- Recolher testemunhos reais;
- Dar visibilidade aos empreendedores locais;
- Incentivar outros jovens a empreender;
- Criar conteúdos institucionais para divulgação;
- Valorizar experiências de sucesso construídas com poucos recursos.

8. Impacto da Missão

Embora recente, a missão produziu impactos relevantes que poderão gerar efeitos positivos a médio e longo prazo. Os principais impactos observados incluem:

8.1. Impacto Institucional

- Consolidação da presença da ABN na Região Centro.
- Fortalecimento das relações com instituições académicas.
- Ampliação da rede de parceiros estratégicos.

8.2. Impacto Empresarial

- Maior aproximação entre os empreendedores.
- Criação de uma comunidade permanente de colaboração.
- Identificação de negócios com potencial de incubação.
- Maior acesso a oportunidades de formação e mentoria.

8.3. Impacto Social

- Valorização do empreendedorismo como instrumento de desenvolvimento.
- Promoção da inclusão económica.
- Incentivo ao emprego jovem.
- Reforço da cultura de inovação.

9. Avaliação da Missão

A missão institucional realizada pela ABN – Afrobiz Network e pela Organização dos Direitos Humanos (ODH) na cidade da Beira constituiu um marco importante no processo de expansão das actividades da organização para a Região Centro de Moçambique.

A conjugação de actividades institucionais, académicas e empresariais permitiu alcançar uma abordagem integrada, centrada não apenas na apresentação institucional da ABN, mas também na criação de relações de confiança com diferentes actores do ecossistema empreendedor.

Ao longo da missão foi possível confirmar que a Região Centro dispõe de um ambiente favorável ao empreendedorismo, caracterizado pela existência de jovens empreendedores dinâmicos, instituições académicas comprometidas com o desenvolvimento local e organizações abertas ao estabelecimento de parcerias estratégicas.

A missão permitiu igualmente validar a pertinência do modelo de intervenção da ABN Startup 180, assente na identificação de empreendedores, acompanhamento contínuo, capacitação, mentoria, networking e incubação de negócios.

Um dos aspectos mais relevantes foi a receptividade demonstrada pelas instituições visitadas, que reconheceram a importância da criação de mecanismos permanentes de apoio ao empreendedorismo e manifestaram disponibilidade para futuras iniciativas conjuntas.

10. Lições Aprendidas

A missão permitiu retirar diversas lições que servirão de base para o aperfeiçoamento das futuras intervenções da ABN na Região Centro e noutras províncias do país.

10.1. Importância das Parcerias Institucionais

A experiência demonstrou que o sucesso de iniciativas de promoção do empreendedorismo depende fortemente da colaboração entre universidades, associações estudantis, incubadoras, empresas privadas, organizações da sociedade civil e instituições públicas.

O apoio prestado pela Universidade Licungo, pela Associação dos Estudantes e pela Incubadora de Empresas revelou-se determinante para o êxito das actividades desenvolvidas.

10.2. O Empreendedor Precisa de Acompanhamento Contínuo

As visitas realizadas evidenciaram que muitos empreendedores possuem boas ideias e grande capacidade de trabalho, mas carecem de acompanhamento técnico permanente.

Mais do que financiamento, muitos necessitam de orientação em áreas como gestão, planeamento estratégico, marketing, organização financeira e desenvolvimento empresarial.

Esta constatação reforça a importância do modelo de acompanhamento contínuo proposto pelo Programa ABN Startup 180.

10.3. A Aproximação ao Terreno Produz Informação Mais Rica

A realização da Rota de Empreendedores permitiu compreender realidades que dificilmente seriam identificadas através de reuniões formais.

O contacto directo com os empreendedores possibilitou conhecer os seus desafios, compreender o funcionamento dos negócios e identificar necessidades concretas de apoio.

Esta abordagem deverá continuar a ser uma prioridade nas futuras missões da ABN.

10.4. A Partilha de Histórias Inspira Outros Empreendedores

Os testemunhos recolhidos através da iniciativa A Voz do Empreendedor demonstraram que histórias reais têm um elevado poder inspirador.

A divulgação destas experiências poderá incentivar novos jovens a iniciar actividades empreendedoras e fortalecer uma cultura de inovação baseada em exemplos concretos.

11. Recomendações

Com base nas constatações efectuadas durante a missão, recomenda-se:

A curto prazo

- Consolidar o funcionamento do Clube dos Empreendedores da Região Centro.
- Realizar encontros periódicos entre os membros.
- Promover acções de formação em gestão empresarial.
- Criar uma base de dados dos empreendedores da região.
- Divulgar os testemunhos recolhidos na iniciativa A Voz do Empreendedor.

A médio prazo

- Implementar programas estruturados de mentoria.
- Desenvolver ciclos de incubação de startups.
- Facilitar ligações entre empreendedores e investidores.
- Promover concursos de inovação e empreendedorismo.
- Organizar feiras empresariais e eventos de networking.

A longo prazo

- Expandir o Clube dos Empreendedores para outras províncias da Região Centro.
- Criar uma rede regional de mentores.
- Estabelecer protocolos com instituições financeiras.
- Promover programas internacionais de intercâmbio empresarial.
- Consolidar a Região Centro como um dos principais polos de empreendedorismo apoiados pela ABN.

12. Plano de Acção para a Região Centro

Na sequência da missão, a ABN definiu as seguintes prioridades estratégicas para a Região Centro:

Eixo 1 – Fortalecimento Institucional

- Consolidação do Clube dos Empreendedores da Região Centro.
- Expansão da rede de parceiros institucionais.
- Assinatura de protocolos de cooperação.

Eixo 2 – Capacitação

- Cursos de empreendedorismo.
- Formação em gestão empresarial.
- Educação financeira.
- Marketing digital.
- Liderança.
- Gestão de projectos.

Eixo 3 – Incubação

- Identificação de startups promissoras.
- Programas de incubação.
- Mentoria especializada.
- Desenvolvimento de planos de negócio.

Eixo 4 – Investimento

- Aproximação entre empreendedores e investidores.
- Organização de sessões de apresentação de negócios.
- Identificação de oportunidades de financiamento.

Eixo 5 – Internacionalização

- Integração dos empreendedores nas redes internacionais da ABN.
- Promoção de intercâmbios empresariais.

- Participação em eventos internacionais.

13. Conclusão

A missão institucional da ABN – Afrobiz Network e da Organização dos Direitos Humanos (ODH) à cidade da Beira constituiu um passo estratégico na expansão das actividades da organização para a Região Centro de Moçambique.

A realização da reunião institucional na Universidade Licungo, o lançamento oficial do Clube dos Empreendedores da Região Centro, as visitas ao Centro Cultural Português – Camões e à empresa Repensar, bem como a implementação da Rota de Empreendedores e da iniciativa A Voz do Empreendedor, permitiram criar uma base sólida para o desenvolvimento de futuras acções de promoção do empreendedorismo.

A missão demonstrou que a Região Centro possui um significativo potencial empreendedor e que existe abertura por parte das instituições locais para estabelecer parcerias orientadas para a inovação, formação, incubação e desenvolvimento empresarial.

As histórias dos empreendedores visitados confirmam que o talento, a persistência e a capacidade de adaptação são recursos abundantes na região. Contudo, o acesso limitado ao financiamento, à formação especializada e ao acompanhamento técnico continua a constituir um desafio para o crescimento sustentável dos negócios.

A criação do Clube dos Empreendedores da Região Centro representa um compromisso de longo prazo da ABN com os empreendedores da região, assegurando um espaço permanente de aprendizagem, colaboração, mentoria, networking e geração de oportunidades.

A ABN reafirma, assim, a sua missão de conectar mentes, impulsionar negócios e transformar África e o mundo, contribuindo para o fortalecimento de um ecossistema empreendedor mais inclusivo, inovador e sustentável.

14. Agradecimentos

A ABN – Afrobiz Network e a Organização dos Direitos Humanos (ODH) expressam o seu sincero agradecimento a todas as instituições, parceiros e empreendedores que contribuíram para o sucesso desta missão.

Um agradecimento especial é dirigido:

- À Universidade Licungo, pela disponibilidade e acolhimento institucional.
- À Incubadora de Empresas da Universidade Licungo, pelo apoio prestado na organização das actividades.
- À Associação dos Estudantes, pela mobilização e envolvimento dos estudantes.
- Ao Centro Cultural Português – Camões, pela recepção institucional e abertura ao diálogo.
- À empresa Repensar, pela partilha de experiências e disponibilidade para explorar futuras oportunidades de cooperação.
- Aos empreendedores Joaquim, Lucas e Maria Luís, pela confiança, disponibilidade e partilha das suas inspiradoras histórias de vida.
- A todos os estudantes, parceiros, colaboradores e voluntários que contribuíram para o sucesso da missão.



Conectando Mentes.

Impulsionando Negócios.

Transformando a África e o Mundo.

AfroBiz Network (ABN)

info@abnafrobiznetwork.com

abnafrobiznetwork.com