

Kabum

29ª Edição, Julho de 2025



FIDLI: A FIDELIZAÇÃO DIGITAL QUE RENDEU 1 BILHÃO DE TRANSAÇÕES

HUAWEI ALMEJA
CONSTRUIR FÁBRICA DE
TELEMÓVEIS NO PAÍS

CECÍLIA TIVIR PREMIADA
NOS ESTADOS UNIDOS
PELA INCLUSÃO DE
GÊNERO NA TECNOLOGIA



Quem Somos

Kabum Digital é uma revista moçambicana que se dedica a produção de conteúdos ligados à área da tecnologia, explorando os últimos acontecimentos locais e internacionais através da notícia, reportagem e entrevistas.

**FIQUE POR
DENTRO
DA TECNOLOGIA!**

www.kabum.digital @kabum.digital

►►► O Big Bang da Tecnologia

Kabum

Ficha Técnica

Johnson Pedro:
Gestor de Projecto e de
Conteúdos

Queen Canuma:
Gestora Comercial

Tony Valeta:
Designer Gráfico

Índice

01 Artigos Nacionais

"O Apito Soou:
começa a segunda
parte do jogo da
inovação" 04

Fidli: A Fidelização
digital que rendeu
1 Bilhão de transações 07

Huawei almeja
construir fábrica de
telemóveis no país 12

MozaBeatz: a nova
proposta para a
monetização de
conteúdo local 14

Cedsif cria plataforma
para contribuição ao
estado 17

Bancos, Fintech
ou MVNOs: Quem
vai mandar na sua
carteira? 20

Cecília Tivir premiada
nos Estados Unidos
pela inclusão de
gênero na tecnologia 22

02 Fora de Casa: Internacional

Gana lança centro de
tecnologia e Inteligên-
cia Artificial 25

Moove: da mobilidade
ao próximo unicórnio
africano 28

Amazon anuncia
aposta em inteligência
artificial na con-
tratação 30

Startup angolana cria
sistema de detecção
de fuga de gás 32

Nacional

Editorial

Por: **Nélio Macombo**
Director Editorial Criativo
na Kabum Digital



“O Apito Soou: começa a segunda parte do jogo da inovação”

Toca o apito e damos início à segunda parte deste grande jogo que é a transformação digital. Os próximos seis meses serão decisivos – tempo de reinventar, de marcar golos de impacto, de jogar com estratégia e coragem num campo cada vez mais desafiante.

Neste novo cenário, a Inteligência Artificial e as exigências dos consumidores estão a redefinir o posicionamento dos players no provisionamento de produtos, serviços e soluções tecnológicas. Vemos os bancos a sair da sua zona de conforto e a invadir o meio-campo das telecomunicações, seja por meio de parcerias ou aquisições de startups que operam como MVNOs (Mobile Virtual Network Operators), provando que a tecnologia rompe fronteiras e redefine o jogo. A mudança, aqui, é a única constante.

Do outro lado, telecomunicações e fintechs estão a vestir a camisola da bancarização, posicionando-se para jogar ofensivamente sem depender dos bancos, enfrentando de frente a pressão regulatória que exige precisão e disciplina tática.

Mas quem irá vencer esta partida? A melhor estratégia será aquela que resistir

ao tempo, à pressão e às adversidades. E como em todo bom jogo, testar, falhar, ajustar e escalar continua a ser a fórmula que mais marcou pontos.

No panorama nacional, os talentos locais brilham como estrelas em campo. Trazemos a história da Fidli, uma startup moçambicana que está a reinventar os serviços financeiros e a fidelização digital dos clientes. E há mais talentos a surgir com propostas criativas para a monetização de conteúdos digitais, como o Moza Beat, que mostra que também sabemos jogar bonito na economia digital.

No meio-campo institucional, o Governo moçambicano avança com firmeza na transformação digital, através do CEDSIF, que assume a batalha tecnológica do

Estado com o lançamento de uma nova plataforma de contribuições.

E como não celebrar a nossa embaixadora da inclusão digital, Cécilia Tivir, recentemente reconhecida internacionalmente por colocar mais pessoas em campo, sem deixar ninguém no banco.

E para fechar com chave de ouro, convido-vos a explorar esta edição da nossa revista de Julho, onde revelamos a proposta de instalação de uma fábrica de produção de telemóveis, uma verdadeira jogada de mestre para o futuro da digitalização e inclusão.

Lê, partilhe, discute. Esta edição está imperdível. Porque aqui, quem não joga... assiste à inovação passar.

Vamos juntos marcar este golo?



Por: Nélio Macombo

Director Editorial Criativo na
Kabum Digital

All-In-One
CELESTE
ALÉM DAS ESTRELAS





Fidli: A Fidelização digital que rendeu 1 Bilhão em transações

►►► Leia o artigo na página a seguir

“Adicionando alegria à fidelização de clientes” – é assim que a Fidli se define, em consonância com o seu objectivo de ajudar empresas na retenção de clientes e no aumento das vendas, através de uma solução simples e de baixo custo.

A plataforma atingiu um marco de cerca de um bilhão de meticais processados, superando, inclusive, na classificação, alguns bancos comerciais.

Porém, antes deste sucesso, há uma história por contar, e quem a partilha é Alexandre Coelho, director-geral da marca.

Tudo começou há mais de seis anos, quando, juntamente com a sua equipa (Void), identificou um gap (vazio) no mercado moçambicano na componente de fidelização de clientes, onde as empresas não investem nessa vertente e, com base nessa premissa, decide, implementar estratégias e soluções dedicadas à fidelização.

“Identificámos que existia essa necessidade. E daí nasceu, como um spin-off, a Fidli, no fundo, um novo produto para a fidelização. Na prática, trata-se de uma plataforma híbrida, no sentido em que é digital, mas integra igualmente uma componente de hardware. Fornecemos um kit de fidelização aos negócios locais.”

►►► explica Alexandre Coelho.

O kit é composto por cartões físicos personalizados, que a marca imprime e disponibiliza aos clientes, juntamente com um terminal POS, dispositivo através do qual é feita toda a gestão de leitura e escrita dos cartões.

Na prática, a empresa beneficia de um POS, pelo qual faz toda gestão e oferece aos seus clientes cartões. Sempre que este retorna ao estabelecimento e efectua uma compra, passa o cartão na máquina, introduz o valor ou os produtos adquiridos e atribui pontos que, mais tarde, podem ser trocados por ofertas específicas.

A plataforma oferece dois modelos: um baseado em pontos (o mais comum e utilizado pela maioria dos clientes) e outro baseado numa carteira recarregável, em que os cartões funcionam como cartões bancários, mas limitados a um circuito fechado. Neste modelo, o saldo não é de pontos, mas sim monetário, podendo ser utilizado no próprio negócio.

O sistema integra, igualmente, uma componente de SMS, que permite, através da análise do comportamento dos clientes finais de cada negócio, o envio de mensagens para manter os consumidores envolvidos.

"Uma das principais lógicas é a recuperação de clientes. Quando um cliente não regressa há algum tempo, o sistema está preparado para o tentar trazer de volta."

Quando a falta de concorrência torna-se um diferencial

Ter sido pioneira deu à Fidli a oportunidade de explorar e refinar o seu posicionamento e isto trouxe à marca chances de criar algo único e que, ainda que hoje existam novas soluções, mantenha-se mais actual e em vantagem.

Outro ponto distintivo é o suporte técnico prestado desde o momento da assinatura do contrato, ajudando o cliente a desenhar o seu próprio pro-

grama de fidelização, a definir métricas e a construir uma lógica que potencie melhores resultados.

Inovar numa área não explorada trouxe também desafios significativos. Lista-se a cultura dos empresários moçambicanos que, para Alexandre, não vêem, do ponto de vista financeiro, a fidelização de clientes como um custo que devem ter, e do qual depois terão um retorno, o que implica educar o mercado em si.

"Trata-se, no fundo, de um processo de educação do nosso mercado e dos nossos empresários para os benefícios do marketing de fidelização."

►►► sublinha.





A Fidelização que rendeu 1.000.000.000 de Meticais processados

A Fidli posicionou-se, recentemente, numa classificação superior à de oito bancos em Moçambique, alcançando a marca de um bilhão de meticais processados por ano, num total de cerca de 200 mil transacções, isto dentro de aproximadamente 25 mil cartões actualmente activos.

Para Alexandre, trata-se de uma validação clara do potencial do marketing de fidelização, e a expectativa é dupli-

car esses números dentro de seis meses, ampliando a oferta dos benefícios do marketing de fidelização.

“Uma das lógicas fundamentais é que um cliente fidelizado regressa mais vezes ao mesmo estabelecimento. O ticket médio, ou seja, o valor médio de cada compra, sobe. Isto são métricas que vemos reflectidas, em números reais, na nossa plataforma.”



De Maputo para o continente

Os números são encorajadores, mas, a marca quer mais! Actualmente, a actuação concentra-se maioritariamente nas cidades de Maputo e Matola. O objectivo

“Este volume de transacções é um indício daquilo que poderá vir a ser, em termos de escala. O potencial da plataforma e os nossos planos são vastos, e isso, por si só, é um óptimo indicador.”

Neste momento, a visão, de forma abrangente, é transformar a Fidli numa solução All-in-One de retalho, pensada para pequenas e médias empresas, abrangendo outras componentes como facturação e áreas ligadas à fintech (inovação financeira).

A marca encontra-se actualmente a tra-

balhar numa componente de Inteligência Artificial e prevê lançar dois novos módulos, que irão marcar o futuro da plataforma. Um desses módulos permitirá escalar o serviço e o produto a nível nacional, alcançando também um segmento muito mais vasto de pequenas e médias empresas.



Huawei almeja construir fábrica de telemóveis no país

Com o objectivo de desenvolver uma produção adaptada ao contexto local, a marca chinesa de tecnologia Huawei revelou a sua pretensão em construir uma fábrica de telemóveis em Moçambique.

Trata-se de uma iniciativa cuja viabilidade está a ser estudada em articulação com o Governo moçambicano, aliada ao esforço de mobilizar investi-

mento estrangeiro e acelerar a transformação digital inclusiva.

O anúncio foi feito na sequência da visita oficial da secretaria de Estado dos Negócios Estrangeiros e Comunidade Moçambicana no Exterior, Maria Manso, à sede da Huawei, em Pequim, onde manteve um encontro com o vice-presidente da Huawei para a África Austral, Tony Li.



Com a criação desta unidade de produção, o objectivo inicial será responder às exigências de conectividade nas zonas rurais, onde o acesso à tecnologia continua limitado, numa perspectiva de promover a industrialização e a inclusão digital.

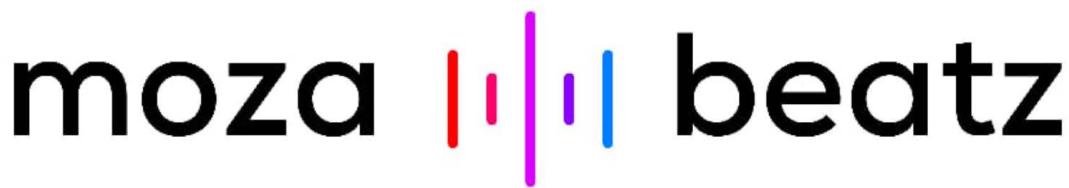
Adicionalmente, a instalação de uma fábrica de tecnologia no país, por parte da Huawei, poderá representar um ponto de viragem para o ecossistema industrial e tecnológico nacional, cri-

ando emprego qualificado, potencializando a transferência de conhecimento e estimulando a criação de cadeias de valor locais.

Para a Huawei, Moçambique constitui uma referência nos processos de digitalização em África, especialmente no que respeita à modernização tecnológica, sendo esta proposta uma oportunidade de ampliar os avanços já alcançados no terreno.

PUBLICIDADE





Mais do que streaming, é cultura

A nova proposta para a monetização de conteúdo local

Em Moçambique, obter ganhos através da produção de conteúdos continua a ser uma realidade distante para a maioria dos criadores. Entre a classe que se tem dedicado a esta arte, desde músicos a influencers, na ausência de parcerias pagas, são obrigados a distribuir, de forma gratuita, os seus conteúdos.

Em busca de inverter esta situação, nasce a MozaBeatz, uma proposta que pretende colocar, finalmente, o criador moçambicano a render através do que sabe fazer.

De acordo com Ângelo Cossa, um dos fundadores, trazer uma nova realidade na valorização e monetização do conteúdo moçambicano, através de um espaço onde seja possível rentabilizar o trabalho de forma prática, acessível e flexível é o ponto de partida.

"Temos, por exemplo, várias músicas de qualidade, mas, quando entramos no YouTube, o que nos é recomendado é conteúdo estrangeiro. Os nossos artistas não têm visibilidade e, consequentemente, não recebem qualquer monetização."

►► sublinha.

A premissa é iniciar uma industrialização cultural, por meio de uma plataforma de streaming dedicada exclusivamente à música nacional, podcasts, vídeos e transmissões em directo

(live streaming), posicionando-se não apenas como uma solução digital, mas como um verdadeiro estilo de vida.

“Queremos que cada moçambicano se identifique com esta plataforma. Através do marketing e da valorização cultural, procuramos criar mais do que um serviço de música: um movimento cultural focado na sustentabilidade nacional.”

Ainda em fase de testes, o plano de implementação prevê, numa primeira fase, o envolvimento directo de artistas; numa segunda fase, o das rádios; seguindo-se os podcasts e, por fim, as transmissões em directo.

“Estamos agora a sair da fase beta e a entrar numa nova etapa, mais aberta, com foco em testar a aplicação junto de um público mais alargado, através de estratégias de marketing.”

►►► sublinha.

A iniciativa trouxe consigo desafios, com destaque para o processo de legalização da startup, que, segundo Ângelo, foi moroso e burocrático, sem contar com a questão do desenvolvimento da plataforma com recursos próprios, o que implicou uma necessidade constante de aprendizagem ao longo destes quatro anos.



Um sistema de **fidelização de clientes**
inovador para impulsionar os negócios locais.

The image shows a laptop displaying the fidli software interface. The main screen shows a customer profile for "José Alberto" with details like name, email, birthdate, gender, and card numbers. It also shows a summary of points: Total de pontos 324, Points earned 424, Points used 100. Below this, there's a section for favorite local businesses and a history of purchases. In front of the laptop, a smartphone displays the fidli mobile app, showing a similar user interface. To the left of the devices, a black POS terminal is visible. Several physical loyalty cards are scattered in front of the devices, including ones from "exito", "Higest", and "Cartão de Cliente".

fidli.co.mz

Mantendo clientes. Felizes.



cedsif

Cedsif cria plataforma para contribuição ao estado

SESPE é a nova solução do Centro de Desenvolvimento de Sistemas de Informação de Finanças (CEDSIF), com o objectivo de oferecer aos cidadãos um modelo electrónico de contribuição ao Estado, facilitando o processo e promovendo a inclusão digital.

A plataforma teve a sua apresentação na décima segunda edição da maior feira de tecnologia do país, pela Chefe do Gabinete de Projectos, Ketzia Matavele, que destacou tratar-se de uma iniciativa orientada para a eliminação da morosidade nos processos de contribuição do cidadão ao Estado, aliando inovação tecnológica à modernização da administração pública.

“O CEDSIF começou por criar soluções de pagamento com uma visão centrada no Estado, através do e-SISTAFE. Contudo, com a evolução da componente digital, sentimo-nos desafiados a adoptar uma nova perspectiva. Hoje, é impensável realizar pagamentos em numerário ou formar filas em bancos para cumprir estas obrigações.”

►►► explicou.

Neste contexto, a SESPE nasce como um passo decisivo rumo a uma nova era de contribuições flexíveis e digitais, onde reduz-se custos de deslocação, aumenta-se a competitividade e adapta-se às transformações do mercado.

A plataforma coloca à disposição do cidadão a possibilidade de efectuar pagamento, consultar pagamento, descarregar comprovativo e dicas de uso. Os recursos permitem informar-se sobre os procedimentos de pagamento, consultar o histórico de transacções e obter comprovativos de forma prática e autónoma.

No acto do pagamento, o utilizador beneficia ainda de todos os detalhes relevantes, incluindo o estado da transacção (se pendente ou concluída) e, em caso de confirmação do pagamento, pode descarregar o

respectivo comprovativo.

A plataforma está concebida para permitir que qualquer instituição do Estado receba pagamentos de forma eficiente, segura e transparente, com um mecanismo claro de definição de preços e gestão de cobranças, alinhado com as tendências de digitalização da administração pública. Numa primeira fase, a plataforma será utilizada para o pagamento de taxas diversas.

Esta solução, visa reduzir erros, automatizar tarefas, optimizar recursos e, assim, gerar melhores resultados a longo prazo.

Com o SESPE, o CEDSIF pretende simplificar as modalidades de pagamento de serviços públicos, taxas, multas e outros encargos administrativos, promovendo uma administração mais moderna, acessível e centrada no cidadão.

PUBLICIDADE





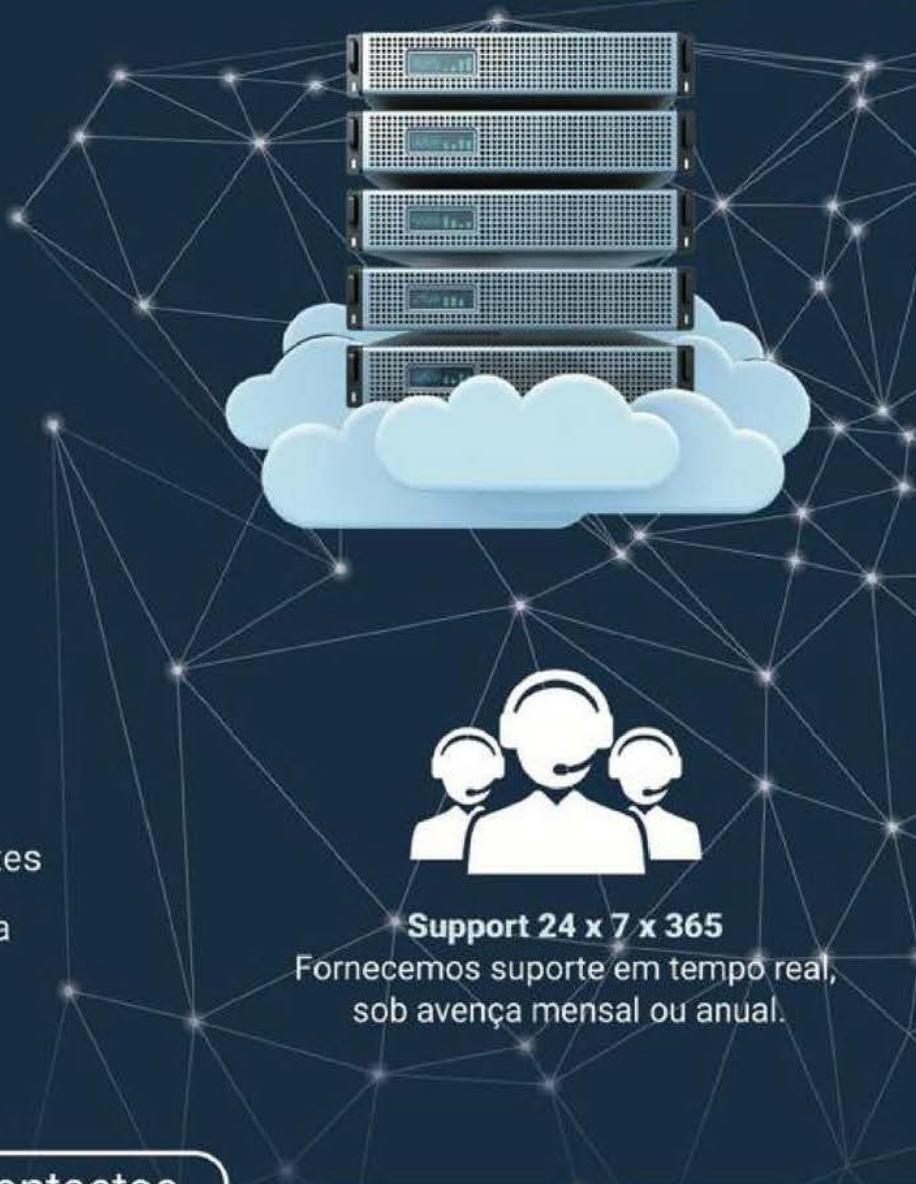
Whost

SERVIÇOS

- REGISTO DE DOMÍNIO
- HOSPEDAGEM
- SERVIDORES DIGITAIS
- CONSULTORIA

PORQUE ESCOLHER WHOST?

- Melhor provedor de hospedagem
- Multiplas infraestruturas cloud
- Painéis de controle impressionantes
- Soluções de domínio de referência
- Suporte Premium 24/7/365



Support 24 x 7 x 365

Fornecemos suporte em tempo real,
sob avença mensal ou anual.

Contactos

+258 82 340 00 00
+258 87 340 00 00



info@whost.co.mz
www.whost.co.mz



Maputo-Moçambique



Bancos, Fintech ou MVNOs: Quem vai mandar na sua carteira?

Nélio Macombo

Director Editorial Criativo na Kabum Digital

O campo da inovação financeira está cada vez mais disputado – e a bola agora está com quem conseguir redefinir as fronteiras.

Durante muito tempo, os bancos

tradicionais dominaram o jogo com infra-estruturas robustas, confiança consolidada e uma forte regulação. Mas o surgimento das fintechs e neobancos começou a desafiar essa hegemonia, com produtos mais ágeis, personalizados e profundamente digitais.

Agora, um novo elemento entra em campo: as MVNOs (Operadoras Móveis Virtuais) com tecnologias como o e-SIM, que eliminam barreiras físicas e abrem caminho para um novo tipo de disruptão: a convergência entre conectividade e finanças.

Neste novo cenário, os papéis estão a embaralhar-se. Neobancos começam a actuar como operadoras móveis digitais, oferecendo planos de dados integrados a carteiras digitais. Fintechs utilizam a conectividade para entregar serviços financeiros personalizados em tempo real. E os bancos tradicionais, que outrora viam as telecomunicações como território alheio, começam agora a investir ou adquirir MVNOs como estratégia de expansão e fidelização.

Este movimento não é apenas uma expansão de serviços – é uma reconfiguração de identidades. O banco do futuro poderá ser acedido através de

um e-SIM activado digitalmente, sem conta bancária tradicional nem agência física. A fintech poderá tornar-se a operadora do teu dispositivo. A MVNO poderá controlar o ponto de entrada de todos os teus serviços digitais.

Mas isso levanta uma questão fundamental: **quem detém a relação com o cliente, no fim do dia? O banco? A fintech? Ou a operadora?**

Neste novo jogo, o activo mais valioso não é apenas o capital financeiro, mas o controlo do ecossistema digital do cliente. E é aí que os e-SIMs desempenham um papel silencioso, porém poderoso: permitem que qualquer serviço, financeiro ou não, se torne móvel, instantâneo e profundamente integrado na vida digital do utilizador.

Para os bancos que ainda encaram o digital apenas como um canal, e não como o centro do negócio, este movimento pode traduzir-se num golo sofrido. Já para as fintechs e MVNOs com visão de ecossistema, trata-se de uma oportunidade de liderar o placar da inovação.

**O jogo está a mudar.
A pergunta é:**

Quem vai marcar primeiro... e quem vai ficar no banco de reservas?



Cecília Tivir premiada nos Estados Unidos pela inclusão de género na tecnologia

A engenheira moçambicana Cecília Tivir foi distinguida com o prémio Outstanding PyLady Award, durante a PyCon US, pelo seu notável contributo na promoção da inclusão de género no sector tecnológico.

Trata-se de um prémio que visa destacar diversas Pythonistas que têm vindo a realizar feitos notáveis, reconhecendo as suas conquistas em sinal de agradecimento por todo o trabalho desenvolvido nas suas regiões, em alinhamento com as iniciativas da organização.



“O objectivo deste prémio é demonstrar que o serviço prestado à comunidade Python conduz ao reconhecimento e à recompensa, e não servir como incentivo directo aos colaboradores,”

►►► lê-se na descrição oficial da distinção.

Para Cecília Tivir, o reconhecimento representa a certeza de que o trabalho foi feito com impacto e

que contribuiu para mudar o percurso da promoção da inclusão de gênero na tecnologia:

“Olho para este prémio como prova de que valeu – e continua a valer a pena contribuir para a comunidade. É perceber que estou a fazer parte de uma mudança e acreditar que, por mais pequenos que sejam os nossos actos, são notáveis.”

►►► partilha.

Entre as iniciativas que sustentam esta distinção, destaca-se o PyLadies e Django Girls, um evento que promove o contacto de raparigas com a programação, especialmente através do framework Django. Presente em Moçambique há mais de cinco anos, esta iniciativa já impactou mais de 300 raparigas de diferentes regiões do país, como Maputo, Matola, Maxixe e Beira.

Os vencedores do prémio Outstanding PyLady beneficiam de um certificado oficial, bem como da oportunidade de escolher entre uma inscrição gratuita e apoio logístico para participação na PyCon US, ou um prémio monetário no valor de 1.000 dólares (cerca de 64 mil meticais).

Com a conquista, Tivir espera que outros jovens percebam a im-

portância de serem mais persistentes nos seus propósitos e compreendam a necessidade de contribuir activamente para o fortalecimento do ecossistema tecnológico moçambicano.

A sua ambição é continuar a reforçar a contribuição na comunidade Python através de projectos Open Source, formar outros pro-

gramadores sobre como colaborar a nível global e consciencializar para a necessidade de ampliar a inclusão, indo para além da questão de género.

Actualmente, Cecília Tivir é candidata a doutoramento em Inteligência Artificial e Big Data, trabalhando em abordagens baseadas em dados para melhorar a educação digital.

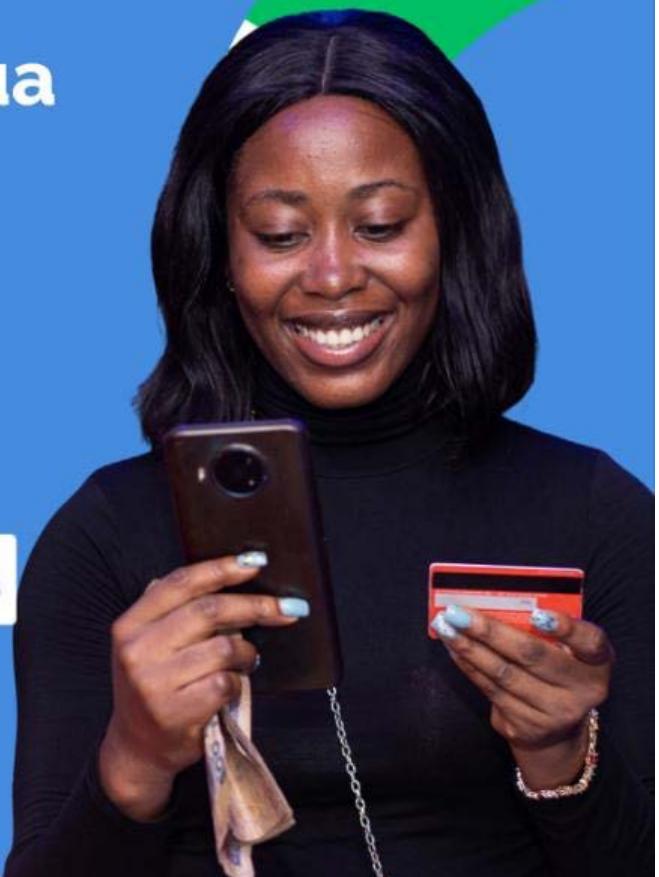
PUBLICIDADE

**Receba
Pagamentos
de Forma
Rápida na sua
loja Virtual.**

Entre em contato conosco:



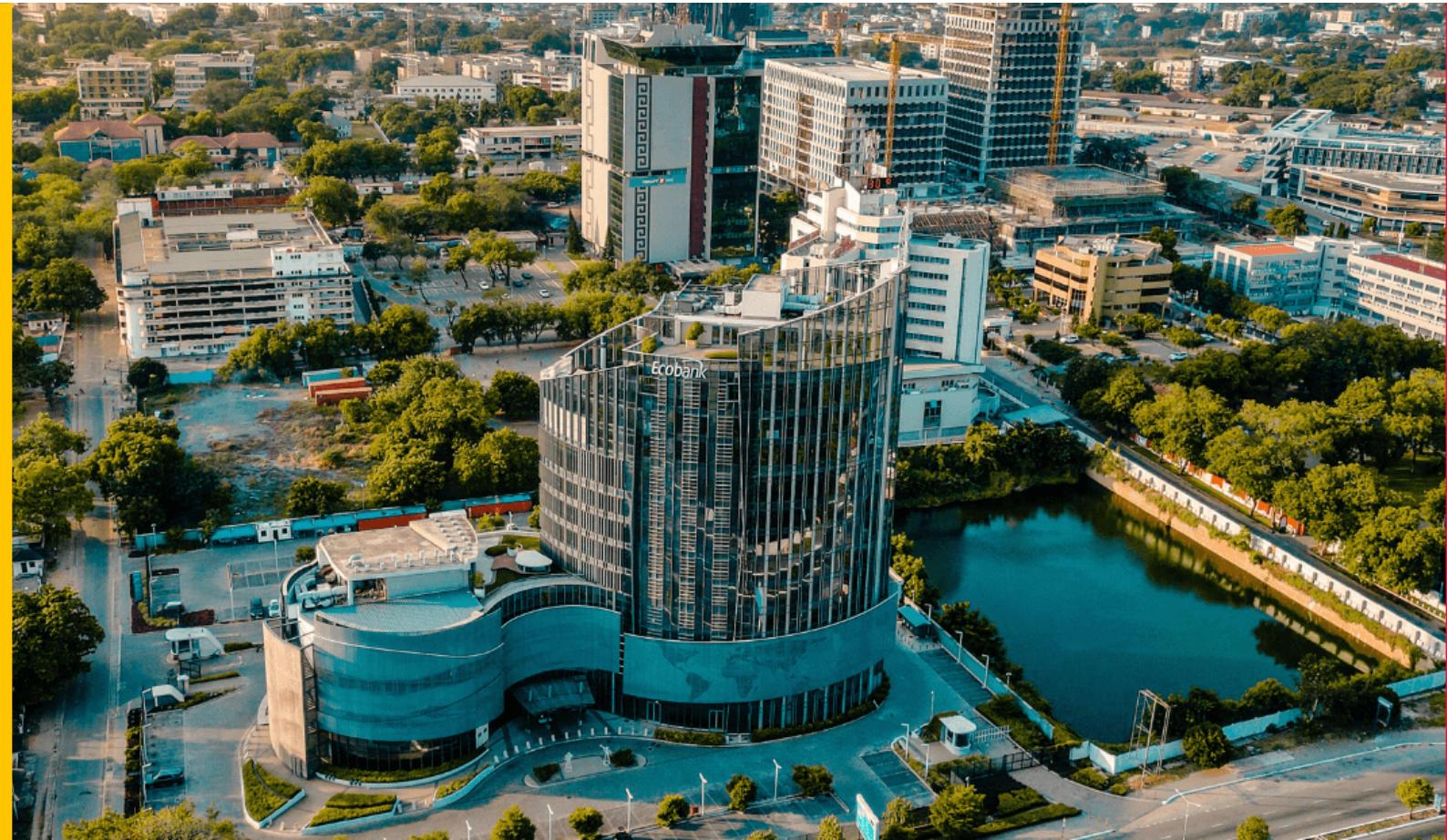
85 640 449 2



Gana lança centro de tecnologia e Inteligência Artificial

O país africano Gana prepara-se para o estabelecimento de um centro de tecnologia e inovação para acelerar a transformação digital e posicionar-se como líder regional em inteligência artificial (IA) e tecnologias emergentes.

O projecto resulta de um Memorando de Entendimento, no valor de cerca de 1 bilhão de dólares, celebrado com os Emirados Árabes Unidos, numa aposta estratégica no posicionamento do país como hub tecnológico de excelência e na aceleração da adopção de soluções digitais no continente.

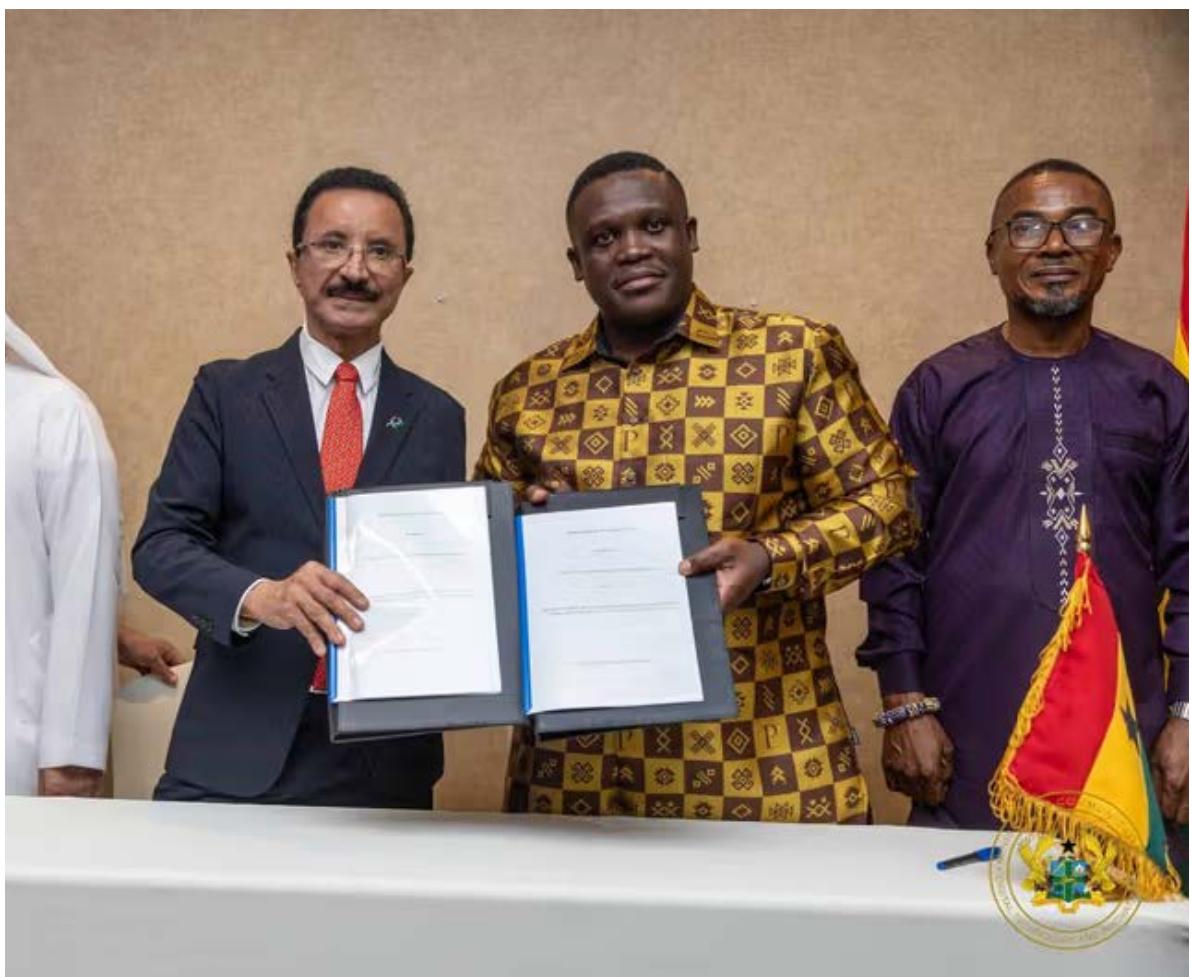


O acordo foi assinado entre o Ministro da Comunicação, Tecnologia Digital e Inovação, Samuel Nartey George, e o Presidente da Corporação dos Portos, Alfândegas e Zonas Francas (PCFC) dos Emirados Árabes Unidos, Sultão Ahmed Bin Sulayem.

Para o Ministro, a iniciativa visa consolidar a posição do país como líder continental em transformação digital e avanço tecnológico, reflectindo a visão de não apenas diversificar a economia, mas também garantir que a inovação se torne o principal motor de um desenvolvimento inclusivo e sustentável.

“Este centro criará um espaço onde o investimento encontra a engenhosidade, onde a criatividade dos jovens de Gana se une à oportunidade de experimentar, e onde tecnologias avançadas são desenvolvidas, implementadas e exportadas”

►►► Afirmou



Segundo Samuel George, trata-se de construir uma nação onde as mentes mais brilhantes deixem de procurar oportunidades além-fronteiras, passando a reconhecê-las no seu próprio espaço.

A infra-estrutura será inteiramente financiada pela PCFC, em parceria com empresas líderes em inteligência artificial envolvidas na estratégia de transformação digital do Dubai, com o governo Ganes a comprometer-se em disponibilizar o espaço para a implementação do projecto.

O país ambiciona atrair a instalação de mais

de 11 mil empresas globais do sector tecnológico, incluindo marcas de renome como a Microsoft, Meta, Oracle, IBM e Alphabet, que deverão utilizar o centro como base para expandirem as suas operações em Gana e noutras regiões do continente africano.

As empresas que operarão irão concentrar-se em áreas como engenharia de inteligência artificial, business process outsourcing (BPO), knowledge process outsourcing (KPO) e recolha de dados para o treino de sistemas de aprendizagem automática com foco em África.

PUBLICIDADE



“A mentoria da Baoba foi essencial para o meu crescimento como designer.”

Yúmina Tembe
Estudante





Moove: da mobilidade ao próximo unicórnio africano

O continente africano poderá em breve adicionar mais uma startup à lista das mais valiosas, com a ascensão da nigeriana Moove, que está a mobilizar 300 milhões de dólares em financiamento de capital. Este investimento poderá elevar a avaliação da empresa para mais de 1 bilião de dólares, posicionando-a entre as startups mais valiosas do continente.

Fundada em 2020 por Ladi Delano e Jide Odunsi, a Moove surgiu como uma solução de financiamento de veículos para motoristas de plataformas de transporte por aplicativo em Lagos, ajudando-os a obter viaturas sem necessidade de capital inicial. A operação tem sido impulsionada pelo

forte crescimento da receita e pela sua rápida expansão internacional. Num intervalo de pouco mais de um ano, a receita cresceu de 115 milhões para 360 milhões de dólares.

Na sua essência, trata-se de uma startup que introduziu um modelo inovador de financiamento de veículos com base na receita gerada, facilitando o acesso de motoristas da chamada gig economy (economia informal de biscates) a automóveis, por meio de planos flexíveis ajustados ao rendimento mensal.

Em vez de recorrer aos modelos tradicionais de crédito, a Moove oferece financiamento com parcelas vinculadas aos rendimentos dos motoristas, proporcionando-lhes maior flexibilidade e reduzindo o risco de incumprimento.

Em 2024, a empresa deu um passo decisivo ao entrar no mercado norte-americano, através de uma parceria com a Waymo, subsidiária da Alphabet dedicada à condução autónoma. Neste âmbito, a Moove passou a ser responsável pela gestão de frotas de robôs-táxis eléctricos em cidades como Phoenix e Miami, assegurando tarefas como manutenção, carregamento e armazenamento dos veículos.

Ao longo da sua trajectória, a startup tem apostado fortemente na mobilidade sustentável, com especial destaque para a expansão do uso de veículos eléctricos, como é o caso da futura

introdução de mais 20 mil unidades na Índia.

Com a valorização esperada, a Moove poderá juntar-se ao restrito grupo de startups africanas com estatuto de unicórnio, onde se destacam nomes como Flutterwave, Chipper Cash e Andela.

Actualmente, a empresa opera em 13 mercados, incluindo os Emirados Árabes Unidos, Índia, México e Estados Unidos. Com o reforço de capital de 300 milhões de dólares, para além de se tornar uma das maiores startups do continente, a Moove ambiciona expandir-se para os principais mercados de crescimento e alargar a sua oferta de veículos eléctricos.





Amazon anuncia aposta em inteligência artificial na contratação

A agenda “IA em primeiro” chegou à Amazon. A marca anunciou mudanças na sua estratégia corporativa com a adopção da inteligência artificial gerativa como ferramenta de apoio e motor de transformação do futuro do trabalho.

De acordo com o director executivo,

Andy Jassy, à medida que a Amazon continua a integrar agentes de IA nas suas operações, antevê-se uma redução considerável do número de trabalhadores afectos a funções corporativas.

A automatização de tarefas repetitivas e administrativas deverá liberar recursos, ao mesmo tempo que cria novas exigências em áreas ligadas à tecnologia e à inovação.

“Vamos precisar de menos pessoas a desempenhar certos tipos de tarefas que hoje ainda são realizadas manualmente, e demais profissionais dedicados a novas funções relacionadas com tecnologias emergentes,”

►►► escreveu Jassy num memorando interno.

O anúncio insere-se num contexto mais amplo, no qual grandes empresas tecnológicas estão a reformular as suas estratégias de gestão de recursos humanos à luz dos avanços na área da inteligência artificial.

Antes da Amazon, a Duolingo, plataforma de aprendizagem digital, já havia declarado a sua prioridade à IA, substituindo funções anteriormente desempenhadas por humanos no âmbito de uma nova estratégia designada “AI-first” (Inteligência Artificial em primeiro lugar).

Segundo uma pesquisa recente do Fórum Económico Mundial, cerca de 40% dos empregadores a nível global planeiam eliminar postos de trabalho que possam ser automatizados através do uso da inteligência artificial.

Para além da redução de pessoal, a Amazon deverá reforçar os investimentos em requalificação profissional, preparando os seus colaboradores para novas funções que envolvam análise de

dados, desenvolvimento de algoritmos, supervisão de sistemas automatizados e ética aplicada à IA.

De acordo com analistas, esta transição poderá ter impactos mistos: por um lado, o aumento da produtividade e da eficiência operacional; por outro, desafios sociais relevantes, como o desemprego tecnológico, a exclusão digital e a necessidade urgente de actualização de competências, sobretudo em países em desenvolvimento.



Startup angolana cria sistema de detecção de fuga de gás

Numa altura em que a inteligência artificial (IA) deixa de ser apenas uma tendência para se afirmar como ferramenta central na automatização e resolução de problemas, em Angola, uma startup decidiu aplicá-la ao serviço do bem-estar das populações.

Chama-se PionAI e aposta na inteligência artificial para resolver prob-

lemas concretos da sociedade angolana, e comuns no continente africano, com destaque para a prevenção de incêndios e fugas de gás.

Trata-se de um sistema inteligente de detecção de gás e fumo, desenvolvido para monitorar ambientes em tempo real e alertar os utilizadores em caso de risco de incêndio ou fuga perigosa.





A solução recorre a algoritmos avançados de IA para reforçar a segurança doméstica e empresarial, sobretudo num contexto em que muitos edifícios ainda não dispõem de mecanismos automáticos de prevenção de acidentes.

Segundo a nota sobre a inovação, esta permite que os angolanos estejam mais protegidos, mesmo quando se encontram fora de casa ou do local de trabalho. Através da conectividade IoT (Internet of Things), o sistema comunica-se com sensores, sirenes, telemóveis e outros aparelhos, criando uma rede de segurança automatizada e eficaz.

Fundada em 2023, a startup tem vindo a destacar-se no ecossistema tecnológico com soluções práticas baseadas em IA e IoT, que visam melhorar a

vida das pessoas e impulsionar a modernização em Angola.

Recentemente, a PionAI conquistou a 10.ª posição no ranking semanal do Code Point, com 5.688 pontos e 23 soluções desenvolvidas, em sinal claro do seu compromisso com a inovação tecnológica em África. Com uma missão clara de modernizar e digitalizar Angola, a PionAI acredita que a tecnologia pode ser uma ponte entre os desafios do presente e as oportunidades do futuro.

A empresa defende que, ao usar a inteligência artificial e a Internet das Coisas de forma consciente e estratégica, é possível melhorar a qualidade de vida das populações, reduzir riscos e construir um país mais seguro, eficiente e conectado.



Emails Gratuitos Não São Para Negócios Sérios

O Gmail e Yahoo não transmitem
a seriedade que o seu negócio precisa.

Troque para um email comercial
e transmita credibilidade!

Por apenas:

5 999 MTN
Investimento anual