

Kabum

N.º 39 · JUNHO 2026

O BIG BANG DA TECNOLOGIA

A man with a beard and short dark hair, wearing a white blazer with a blue and black checkered pattern over a dark blue shirt, is shown in profile from the chest up. He is looking out of a window with a dark frame, with his right hand resting on the sill. The background is a solid dark red.

**Startup
moçambicana
ganha 19,2
milhões de
meticais para
digitalizar o acesso
do agricultor ao
mercado**

Premiada no Conecta Negócios, financiado pelo Banco Mundial, a Kwellaa aposta na Wella AgroHub (WAH) para ligar o produtor ao mercado através de marketplace, frete e IA.

Uma revista *moçambicana* sobre tecnologia e inovação.

SOBRE

A Kabum Digital documenta os últimos acontecimentos locais e internacionais do ecossistema tecnológico através de notícia, reportagem e entrevista. Esta é a edição n.º 39, publicada em Junho de 2026.

Sáímos doze vezes por ano. Não publicamos por feed: publicamos por edição.

ENCONTRE-NOS

www.kabum.digital
[@kabum.digital](https://www.instagram.com/kabum.digital)



PROJECTOS

Elizabeth Machava

Directora geral

DESIGN GRÁFICO

Takudzwa Jauki

Designer Gráfico

CONTEÚDOS

Nelsy Chauque

Gestor de conteúdos

COMERCIAL

Nélío Macombo

Gestor Comercial

DIRECÇÃO EDITORIAL

Guidione Machava

Director Editorial Criativo



Kabumm

SECÇÃO 01 · NACIONAL

Editorial Guidione Machava	05
Cover Story · Kwellaa 300 mil dólares para digitalizar o agricultor	10
Há Combustível Motoristas como sensores de dados	17
ISUTC Novo ciclo com labs modernos e visão de universidade	21
Saúde Digital 490 participantes, IA e telessaúde em Maputo	29
Conecta Negócios Cinco startups premiadas	35

SECÇÃO 02 · INTERNACIONAL

GPT-5.5 Instant O modelo mais preciso, agora gratuito	41
Africa Tech Summit 13 startups no palco da Bolsa de Londres	44
Google Accelerator Africa 15 startups, IA para problemas reais	47
Soberania Digital Dados africanos, servidores ocidentais	50
Digital Africa €50M para ecossistemas negligenciados	53
McKinsey × IA generativa Oportunidades do retalho à banca	56



Banidos por Algoritmo



Guidione Machava

Como o Vale do Silício mantém Moçambique fora do sistema financeiro global

Um empreendedor moçambicano, chamemos-lhe apenas J., tentou subscrever um serviço de software por seis dólares americanos. Seis dólares. Não seis mil, não seiscentos. Seis. Inseriu o cartão Visa do seu banco. Recusado. Tentou de novo. Recusado. Trocou de cartão. Recusado. Tentou mais três vezes, alternando entre os dois cartões.

Foi nesse momento que o sistema da empresa norte-americana Stripe, o processador de pagamentos que praticamente todas as startups globais utilizam, o classificou como "Highest Risk" e bloqueou definitivamente os seus cartões na sua rede mundial. Não foi o banco de J. que recusou. Foi a Stripe que decidiu, por si, que aquele utilizador era suspeito. Sem aviso, sem justificação detalhada, sem direito a recurso.

J. não é um caso isolado. É o rosto humano de um sistema que, sem nunca o admitir publicamente, mantém os cidadãos e empreendedores africanos do lado de fora do sistema financeiro digital global.

Os números do muro

Trabalhei na França e vi como funciona um ecossistema tecnológico maduro. A primeira coisa que se aprende é simples: as empresas só dão saltos verdadeiros quando têm pessoas muito sêniores, muito técnicas, com vinte anos a fazer a mesma coisa, cada vez melhor.

Lá, um staff engineer ou um principal engineer recebe salários que muitos directores moçambicanos não vêem em três anos, nunca, nem uma vez, gere pessoas. Não tem subordinados. Não preside a comités. Não anda a aprovar férias de ninguém. O que faz é resolver problemas que mais ninguém na empresa consegue resolver. É essa a sua moeda.

Esse modelo, chamado individual contributor track, ou carreira técnica paralela é, que separa um país que produz tecnologia de um país que consome tecnologia. E nós, neste momento, estamos firmemente do lado errado.



Os termos que ninguém lê

“ Stripe reports payments as high risk when we believe they're likely to be fraudulent. Payments of this risk level are blocked by default.”

Quem tem paciência para abrir o Stripe Services Agreement descobre rapidamente o tamanho do problema. A Stripe reserva-se o direito de suspender qualquer conta sem aviso prévio se considerar, segundo o seu próprio critério, que existe “risco elevado”. Reserva-se o direito de reter fundos por até 180 dias após o encerramento de uma conta. E, escondida no painel antifraude Radar, está uma regra ativa por defeito em todas as contas, mesmo nas de quem nunca abriu esse painel: “ Stripe reports payments as high risk when we believe they're likely to be fraudulent. Payments of this risk level are blocked by default.”

Tradução em linguagem corrente: o algoritmo decide quem é suspeito, e o pagamento é recusado automaticamente. O comerciante pode, em teoria, anular este bloqueio, mas só se tiver pedido previamente à Stripe que active uma funcionalidade chamada “Add to allow list”, que está desligada por defeito. Sem essa funcionalidade activa, o comerciante vê o cliente legítimo a ser bloqueado e não tem botão nenhum para anular o bloqueio. A própria documentação da Stripe admite o ponto, embora com discrição: “If you don't see Add to allow list, you can contact us to add this feature to your Radar account.”

Por palavras simples:

a opção de defender o seu cliente legítimo só existe se a pedir.

The Stripe logo, consisting of the word "stripe" in a bold, lowercase, sans-serif font, with a horizontal line through the middle of the letters.

O algoritmo é o muro

A exclusão de África do sistema financeiro digital já não acontece através de uma decisão visível, assinada por um regulador, sujeita a contestação política. Acontece através de um algoritmo, deliberadamente opaco. O Radar da Stripe é um modelo de inteligência artificial treinado, na sua esmagadora maioria, com dados de transacções norte-americanas e europeias. Quando aparece um pagamento com um IP moçambicano, um BIN de um banco moçambicano e uma morada de facturação em Maputo, o modelo vê três sinais que aprendeu a associar a fraude, não porque os moçambicanos sejam mais fraudulentos do que os americanos, mas porque aparecem pouco nos dados de treino. O modelo generaliza. E o cliente honesto paga a conta.

Isto é, em substância, um shadow ban, um banimento silencioso, sem porta, sem janela. Não está escrito "moçambicanos não podem pagar". Está escrito "este pagamento é de risco elevado". Mas, no agregado, o efeito é o mesmo.

O imposto de Delaware

A consequência prática é brutal. Para construir um negócio digital com clientes globais a partir de Moçambique, o empreendedor é praticamente obrigado a fingir que não é moçambicano. Tem de constituir uma Limited Liability Company no Delaware (500 a 2000 dólares por ano), arrendar uma morada virtual nos Estados Unidos, abrir uma conta bancária americana, e fazer com que toda a parte financeira do negócio passe por essa fachada. O cérebro, as mãos e os clientes podem estar em Moçambique, mas a carteira tem de estar em Delaware.



Chamemos a isto pelo nome correcto: um imposto de Delaware. Um custo real que recai apenas sobre os empreendedores nascidos nos países errados, e que não existe para um colega californiano que constrói o mesmo produto. E na outra direcção, a perda é igual de grave: cada subscrição global a que um moçambicano

não consegue aceder, um curso na Coursera, uma ferramenta na Notion, um plano de IA na OpenAI, é uma perda directa de competitividade. O programador moçambicano que não consegue assinar o GitHub Copilot trabalha com uma mão amarrada nas costas, em concorrência com um colega indiano ou polaco que tem acesso normal a tudo.

O que está a emergir

A boa notícia é que África deixou de esperar por permissão. A nigeriana Flutterwave e a também nigeriana Paystack, esta última, ironicamente, comprada pela própria Stripe em 2020, construíram alternativas pan-africanas que processam pagamentos em moedas locais sem fazer perguntas. A queniana M-Pesa é hoje a espinha dorsal financeira de boa parte de África Oriental, com a Vodacom Moçambique a replicar o modelo aqui. E o Pan-African Payment and Settlement System, lançado pela União Africana e pelo Afreximbank em 2022, está a construir uma infraestrutura que permite a um comerciante em Maputo receber em meticais de um cliente em Lagos sem que o dinheiro precise sequer de tocar num banco correspondente em Nova Iorque ou Londres.

Estes sistemas não vão substituir a Stripe da noite para o dia. Mas redefinem o terreno. Mostram que o problema nunca foi técnico, sempre foi de vontade.

África não está fora da economia digital global por falta de mérito, de talento ou de procura. Está fora porque foi posta de fora, pacientemente, sistematicamente, e com termos e condições que ninguém leu.

Está na hora de começarmos a ler.

Startup moçambicana ganha 19,2 milhões de meticais para digitalizar o acesso do agricultor ao mercado

Kwellaa venceu o Conecta Negócios com uma agritech offline-first que combina marketplace, frete e IA para o campo



 Arménio Nhamahango

Em 2018, Arménio Nhamahango regressou de um mestrado na Inglaterra e, sem emprego, enfrentou uma realidade que mudaria a sua trajetória: a mãe precisava de acompanhamento hospitalar e a família não tinha dinheiro para um táxi. A viagem num My Love, o transporte semi-colectivo de Maputo, agravou as cicatrizes de uma cirurgia recente. Desse momento nasceu a Kwellaa, uma empresa que passaria por quatro pivots técnicos ao longo de oito anos até encontrar o produto certo.

Quatro pivots: a evolução técnica da plataforma

O primeiro aplicativo da Kwellaa era uma plataforma de boleia partilhada, um sistema peer-to-peer que ligava condutores a passageiros na mesma rota. A lógica era semelhante ao BlaBlaCar, mas adaptada ao contexto moçambicano, com tarifas baixas e sem frota própria. O aplicativo foi lançado em 2018 e gerou visibilidade, incluindo uma entrevista na DW África em 2019, mas esbarrou num problema clássico de marketplaces two-sided: sem massa crítica de condutores, não havia passageiros, e sem passageiros, os condutores não aderiam. Os custos de aquisição de utilizadores e manutenção da infraestrutura técnica excediam a capacidade financeira de um fundador desempregado.

O segundo pivot, em 2020, foi pragmático: transporte de colaboradores por contrato. A COVID-19 criou procura por transporte corporativo separado, e a Kwellaa conquistou contratos com a GIZ, o Bimo e a Galp. Do ponto de vista técnico, o modelo era mais simples, gestão de rotas fixas e frotas de parceiros, mas gerou receita suficiente para manter a operação.

O terceiro pivot trouxe o frete por aplicativo, com preço predefinido e calculado algoritmicamente, inspirado na experiência do Yango e do Uber Freight. O diferencial técnico era a cotação automática: o utilizador introduzia origem, destino e tipo de carga, e o sistema devolvia um preço fixo. A equipa desenvolveu suporte para múltiplas categorias de veículos, desde pequenas mudanças a cargas de alto valor. Mas a competição com plataformas internacionais e a dificuldade de aquisição de parceiros de transporte tornaram o modelo insustentável.

“Eu quando criei a Kwellaa, pensei que em menos de dois anos podia já estar aqui como milionário. Demorou mais de oito anos para estar numa condição como esta.”

» » » Arménio Nhamahango, CEO da Kwellaa



O quarto pivot: Wella AgroHub

A viragem definitiva surgiu de uma pergunta técnica simples: quem precisa mais de frete e quem o usa com mais regularidade? A resposta era o agricultor. A equipa redesenhou a plataforma de raiz e nasceu a Wella AgroHub (WAH), um ecossistema digital vertical com três componentes integrados.

O primeiro componente é o marketplace agrícola, uma plataforma de comércio digital

onde produtores listam os seus produtos, hortícolas, feijão, arroz, e compradores como restaurantes e centros comerciais podem adquiri-los directamente, eliminando intermediários. O sistema de pagamentos depende da integração com a Wallet, que por sua vez aguarda integração com o SIMO, o sistema de interoperabilidade de pagamentos móveis de Moçambique. Esta dependência técnica impediu a validação completa do marketplace na fase piloto



“Quem são os parceiros que iam aceitar estas condições? Só querem dinheiro na hora. Com o valor que recebemos, já temos capacidade, em pequena escala, de fazer isso.”

▶ ▶ ▶ Arménio Nhamahango

IA como extensionista virtual

O terceiro componente, é o mais ambicioso tecnicamente, é o assistente de inteligência artificial. Concebido como um extensionista rural virtual, o sistema fornece recomendações personalizadas ao agricultor sobre práticas agrícolas, previsão de procura e planeamento de produção. O objectivo é reduzir as perdas pós-colheita, um dos problemas mais graves da agricultura moçambicana, através de decisões informadas por dados.

A equipa está a treinar o modelo com dados do contexto agrícola moçambicano, incluindo tipos de cultura por província, sazonalidade e padrões de mercado. O desafio técnico mais significativo é a inferência em ambientes com conectividade limitada: muitos agricultores em Xai-Xai não têm acesso estável à internet, e por vezes não têm internet de todo. A solução passa pela arquitectura offline-first.

Offline-first: o desafio técnico central

A funcionalidade offline-first é, segundo Arménio, a peça técnica mais crítica do desenvolvimento actual. A ideia é que o agricultor possa usar a aplicação sem internet, com sincronização automática quando a conectividade estiver disponível. Isto implica armazenamento local de dados no dispositivo, gestão de conflitos de sincronização e uma interface que funcione de forma transparente em ambos os modos.

Este tipo de arquitectura é comum em aplicações para mercados emergentes, usado por plataformas como a Apollo Agriculture no Quênia e a FarmCrowdy na Nigéria, mas apresenta complexidades específicas em Moçambique, onde a fragmentação de dispositivos e versões de Android é significativa. A equipa está a finalizar esta componente antes de avançar para o cadastro dos 300 agricultores do piloto.



Modelo de onboarding: agentes no terreno



Para resolver o problema da literacia digital, a Kwellaa adoptou um modelo de agentes recrutados localmente. Estes agentes são a interface humana entre a plataforma e o agricultor: fazem o registo, ensinam a usar a aplicação, gerem os produtores que não conseguem operar um smartphone, e servem de primeiro ponto de contacto para problemas técnicos. O modelo replica abordagens testadas com sucesso em fintechs africanas como a M-Pesa, onde agentes locais foram essenciais para a adopção em massa.

O piloto inclui também parcerias com agrodealers que fornecem sementes e insumos a crédito. O custo é recuperado pela Kwellaa na venda do produto agrícola, criando um sistema de crédito circular integrado na plataforma. Onde o risco é elevado, parte do investimento do Conecta cobre a diferença.

“Moçambique não é Silicon Valley. Vai ser um processo desafiador. Mas cada não que recebes, cada dor que encontras, vai-te dar uma visão melhor e colocar-te numa posição mais forte.”

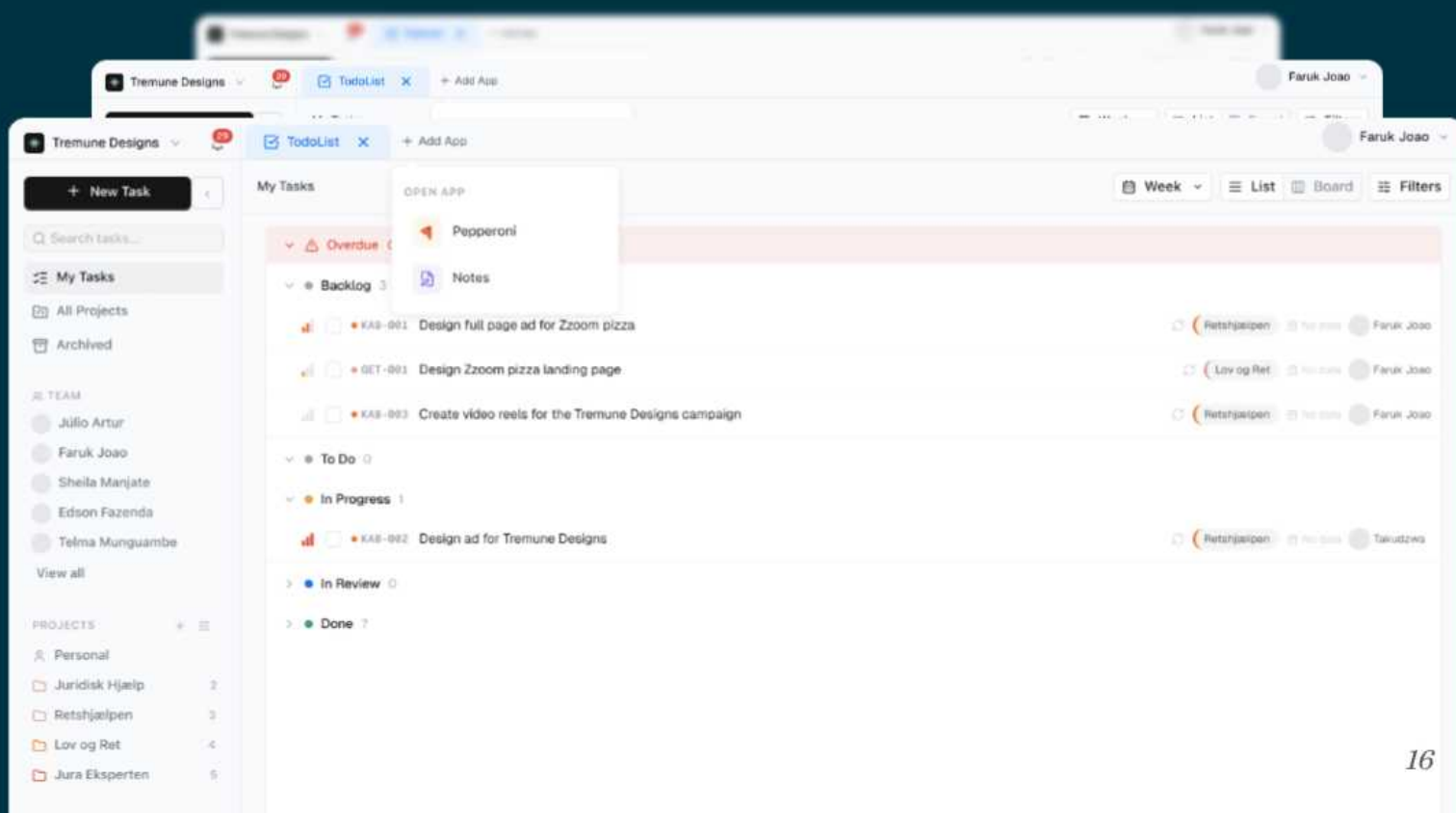
» » » Arménio Nhamahango, CEO da Kwellaa



não é sobre comida.

É sobre fazer o trabalho de cinco apps com uma só. Tarefas. Notas. Um assistente que já leu tudo o que escreveste, numa só conversa.

www.getpizza.digital





Nowledge

Há Combustível: *motoristas tornaram-se sensores de dados durante a crise energética*

Pelo menos três plataformas digitais surgiram em Moçambique para mapear disponibilidade de combustível em tempo real



Pelo menos três plataformas digitais surgiram em Moçambique para mapear disponibilidade de combustível em tempo real



Maio de 2026 ficou marcado como um dos meses mais difíceis para o sector de transportes em Moçambique. O bloqueio do Estreito de Ormuz, provocado pelo conflito no Médio Oriente, interrompeu a passagem de cerca de 80% das importações de combustível do país, forçando Maputo e outras cidades a enfrentar filas intermináveis nos postos de abastecimento, limites de 1.000 meticais por viatura e, em muitos casos, o encerramento total de estações de serviço. O impacto foi imediato: cerca de 45% dos chapas pararam de circular, os preços do gasóleo subiram de 79,88 para 116,25 meticais por litro, e a gasolina saltou de 83,57 para 93,86 meticais.

Foi neste cenário de escassez e desinformação que surgiu a plataforma Há Combustível, uma aplicação web gratuita e inteiramente mantida por voluntários, concebida pelo grupo cívico Knowledge. A lógica é simples mas poderosa: os próprios utilizadores reportam o estado de cada posto de abastecimento em tempo real, indicando se o combustível está disponível, se há fila, ou se já esgotou. A informação cobre gasolina e gasóleo e abrange cidades como Maputo e Beira.



Crowdsourcing como resposta cívica

O modelo de crowdsourcing, em que a comunidade produz e consome a própria informação, não é novo no mundo. Plataformas como a Waze, que usa dados de condutores para mapear trânsito em tempo real, demonstraram o poder desta abordagem. Mas em Moçambique, onde a infraestrutura digital ainda está em construção e a penetração de internet móvel

crece rapidamente, o Há Combustível representa algo mais profundo: a capacidade de cidadãos comuns se organizarem para resolver um problema que as instituições formais não conseguiam endereçar com a velocidade necessária.

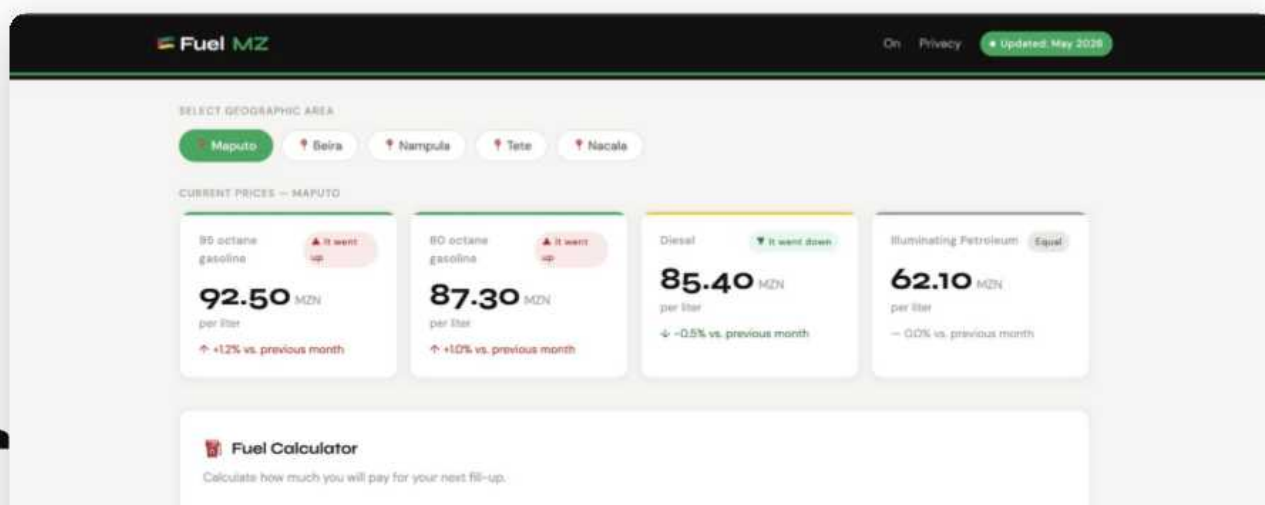
A Revista Tempo descreveu o fenómeno como revelador de um mercado a funcionar sob lógica de escassez percebida, onde a informação se torna um recurso determinante. Quando não se sabe onde há combustível, o simples acto de partilhar essa informação adquire um valor prático enorme, poupando tempo, dinheiro e frustração a milhões de motoristas e passageiros.

Três plataformas, três abordagens

“A emergência de soluções improvisadas, como aplicações móveis que indicam postos com combustível disponível, revela um mercado em que a informação se torna um recurso determinante.”

► ► ► Revista Tempo / O Económico, Maio 2026

O Há Combustível não surgiu isolado. A crise despertou pelo menos outras duas plataformas digitais, cada uma com uma abordagem distinta ao mesmo problema. O CombustívelMZ, acessível em combustivelmz.vercel.app, foi criado por um programador independente e oferece uma experiência diferente do modelo colaborativo do Nowledge. Em vez de depender de reportes de utilizadores, a plataforma agrega os preços oficiais regulados pela Autoridade Reguladora de Energia, organizados por zona geográfica: Maputo, Beira, Nampula, Tete e Nacala. Inclui uma calculadora de reabastecimento, um gráfico com o histórico de preços dos últimos seis meses e um sistema de alertas mensais por email para notificar os utilizadores sempre que há alterações nos preços regulados.



A terceira plataforma é o myPAC, desenvolvida pela ARENE, a Autoridade Reguladora de Energia, e disponível em arene.org.mz/mypac. Ao contrário das anteriores, o myPAC é uma ferramenta institucional que já existia antes da crise, mas ganhou relevância durante o período de escassez. A aplicação permite localizar postos de abastecimento licenciados por geolocalização, comparar preços entre estações, planear rotas de abastecimento e submeter reclamações directamente ao regulador. A existência de uma ferramenta oficial não impediu o surgimento de soluções cívicas, o que sugere que o myPAC, apesar de funcional, não respondia à necessidade mais urgente dos motoristas durante a crise: saber, em tempo real, onde havia combustível disponível.

Para além das plataformas estruturadas, as redes sociais desempenharam um papel complementar significativo. Páginas do Facebook e Instagram e grupos do WhatsApp dedicadas ao tema publicavam listas actualizadas com frequência sobre o estado dos postos de abastecimento, partilhadas e comentadas por milhares de utilizadores. Embora menos fiáveis do que uma aplicação dedicada, estas redes demonstraram a velocidade com que a informação circula quando existe uma necessidade colectiva urgente.



Lições de uma crise

A plataforma do Nowledge não se limita ao combustível. O grupo cívico também disponibiliza módulos de informação sobre trânsito em Maputo e o estado dos postos fronteiriços, sugerindo uma visão mais ampla de informação cívica colaborativa. O projecto funciona sem fins lucrativos, com contacto directo por M-Pesa para contribuições voluntárias, e mantém uma presença acessível através do navegador, dispensando a instalação de uma app nativa.

A coexistência de três modelos distintos, o crowdsourcing cívico do Há Combustível, a transparência de preços regulados do CombustívelMZ e a ferramenta institucional do myPAC, revela um ecossistema digital moçambicano mais diverso do que muitas vezes se reconhece. Quando os canais oficiais não conseguiram responder à urgência do momento, programadores independentes, grupos cívicos e utilizadores comuns preencheram o vazio com as ferramentas que tinham à disposição. A crise do combustível de Maio de 2026 será recordada não apenas pela escassez, mas pelo precedente de participação cívica digital que gerou.

Fonte: Nowledge / hacombustivel; CombustívelMZ (combustivelmz.vercel.app); ARENE / myPAC; Revista Tempo, Maio 2026

ISUTC inicia novo ciclo com modernização de labs e roadmap para conversão em universidade

O novo director-geral, Dr. José Leopoldo Nhampossa, quer formar o engenheiro 4.0, entrar no ranking GreenMetric e converter a instituição de classe C para classe A



O novo director-geral, Dr. José Leopoldo Nhampossa, quer formar o engenheiro 4.0, entrar no ranking GreenMetric e converter a instituição de classe C para classe A

O Instituto Superior de Transportes e Comunicações (ISUTC) está a preparar uma transformação que vai muito para além de uma mudança de liderança. Com a chegada do Dr. José Leopoldo Nhampossa à direcção-geral, a instituição privada fundada em 2000, com 26 anos de actividade e uma reputação consolidada na formação de engenheiros de telecomunicações e transportes, definiu um roteiro que inclui a modernização de laboratórios para redes 5G, internet das coisas e cibersegurança, a revisão dos currículos com ênfase em inteligência artificial e cloud computing, e um objectivo que nenhuma instituição de ensino superior privada em Moçambique alcançou até agora: a conversão de instituto (classe C na lei moçambicana) para universidade (classe A).

Em entrevista à Kabum Digital, o Dr. Nhampossa apresentou a visão estratégica para este novo ciclo, os três pilares que a sustentam e a forma como pretende posicionar o ISUTC como referência regional na formação de profissionais para a quarta revolução industrial.



José Leopoldo Nhampossa

O engenheiro 4.0

O Dr. Nhampossa descreve o perfil do graduado que o ISUTC quer colocar no mercado como o engenheiro 4.0: um profissional da era digital e inteligente, preparado para actuar num mundo caracterizado pela convergência entre o mundo físico e o mundo digital. A taxonomia é deliberada. O engenheiro 1.0 trabalhava com máquinas a vapor e mecanização. O 2.0 com produção em massa e electricidade. O 3.0 com automação e computadores. O 4.0, na visão do ISUTC, domina redes, telecomunicações, sistemas de informação, segurança e inteligência artificial, mas também possui pensamento crítico, capacidade de análise e valores de integridade, responsabilidade social e sustentabilidade.

O ISUTC identifica-se como uma casa prática, exigente e orientada para o mercado. A instituição tem graduados a trabalhar não só em Moçambique, mas também em Inglaterra, França, Portugal e outros países da Europa e da América. O director-geral sublinha que o diferencial está em formar profissionais que não apenas implementem soluções técnicas, mas que compreendam o contexto económico de Moçambique e sejam capazes de liderar equipas multidisciplinares com consciência ambiental e ética nas suas decisões profissionais.

“O objectivo é formar profissionais que não acompanhem a tecnologia, mas que a antecipem e a contextualizem para Moçambique.”

▶▶▶ José Leopoldo Nhampossa, Director-Geral do ISUTC

Três pilares e metas concretas

A visão estratégica do novo ciclo assenta em três pilares. O primeiro é a empregabilidade e o impacto no desenvolvimento nacional, com uma ligação mais forte à indústria e alinhamento com as prioridades do país: transformação digital, infraestruturas e economia verde. O segundo é a excelência académica e inovação, com foco na actualização contínua dos currículos, modernização de laboratórios e reforço da investigação aplicada. O terceiro é a sustentabilidade integral, abrangendo as dimensões ambiental, social e de governação (ESG), incluindo a sustentabilidade financeira da própria instituição.

As metas são específicas: entrar no ranking UI GreenMetric, o principal indicador global de sustentabilidade universitária, nos próximos dois anos; aumentar em 20 a 30 por cento o número de projectos de investigação aplicada em parceria com a indústria; e manter ou melhorar a taxa de empregabilidade, com o objectivo de atingir 100 por cento. A meta mais ambiciosa, porém, é a conversão institucional. O ISUTC opera actualmente em três domínios do conhecimento, mas a lei moçambicana reconhece dez. A passagem para classe A, ou seja, universidade, permitiria alargar a oferta formativa a novos domínios e consolidar a posição da instituição no panorama do ensino superior do país.

Laboratórios, Living Lab e nova revista científica

No plano operacional, o Dr. Nhampossa identificou quatro prioridades para este ciclo. A primeira é a criação de um *Living Lab* e da revista ISUTC Research, uma publicação científica própria da instituição.

A terceira prioridade é a modernização dos laboratórios, com instalação de equipamentos para redes 5G, internet das coisas (IoT),

cibersegurança e centros de dados sustentáveis, áreas onde o mercado moçambicano enfrenta uma escassez aguda de profissionais qualificados. A quarta é a revisão curricular com maior ênfase em inteligência artificial, ciência de dados, cloud computing e sustentabilidade tecnológica. Estas quatro linhas complementam-se: os novos currículos precisam de novos laboratórios, e os novos laboratórios precisam de projectos de investigação que justifiquem o investimento.

Parcerias em três frentes



A estratégia de parcerias está estruturada em três níveis. Com o Estado, o ISUTC procura maior articulação com o Ministério das Comunicações e Transformação Digital, o Ministério dos Transportes e Logística, o Instituto Nacional de Comunicações de Moçambique (INCM) e a recém-criada Agência de Transformação Digital e Inovação (ATDI). Com a indústria, a aposta passa por parcerias mais profundas com as operadoras de telecomunicações, nomeadamente TMcel, Vodacom e Movitel, mas também com empresas de transportes e logística, multinacionais e o sector bancário, para estágios curriculares, projectos conjuntos e programas de graduados.

A nível internacional, o ISUTC está em processo de filiação à Associação das Universidades Africanas, à Associação das Universidades de Língua Portuguesa (AULP) e ao Fórum Macau, com o objectivo de garantir mobilidade de estudantes e docentes e implementar programas de dupla certificação e cooperação em investigação nas áreas de IA, cibersegurança e transportes inteligentes.



Sustentabilidade como eixo transversal

A sustentabilidade no ISUTC vai além do discurso ambiental. O director-geral estrutura-a em três dimensões: ambiental, com projectos de eficiência energética, painéis solares, iluminação LED, gestão inteligente de água e resíduos, e a adesão formal ao ranking GreenMetric; social, com programas de inclusão como o XiLitz e o desenvolvimento de talentos moçambicanos; e de governação, com transparência, prestação de contas e tomada de decisões colegiais. A integração dos 17 Objectivos de Desenvolvimento Sustentável no currículo e na vida quotidiana do campus faz parte do plano, acompanhada de uma campanha institucional de sensibilização para toda a comunidade.

Na dimensão financeira, a sustentabilidade passa pela diversificação de receitas: pós-graduações executivas, serviços de consultoria, investigação contratada e captação de fundos junto de parceiros nacionais e internacionais, reduzindo a dependência das propinas como fonte principal de financiamento.

Um ecossistema que precisa de projecto nacional

Questionado sobre a avaliação do ecossistema tecnológico moçambicano, o Dr. Nhampossa não hesita: está disperso. O director-geral

reconhece que existe legislação e esforço regulatório por parte do governo, mas identifica a falta de um projecto nacional com uma visão conciliada como a principal fragilidade. Há multiplicidade de iniciativas, umas com fundos, outras sem, e muita duplicação de esforços entre instituições que raramente trabalham em conjunto.

O ISUTC propõe-se contribuir para essa articulação, não só através da formação de quadros a curto, médio e longo prazo, mas também através da pesquisa e desenvolvimento de soluções relevantes para o Estado e para organizações públicas e privadas. O Dr. Nhampossa defende que a instituição pode ajudar na concepção de uma estratégia orientadora que tenha em conta a Estratégia Nacional de Desenvolvimento e que enquadre os interesses do sector público, do sector privado e dos cidadãos, independentemente de viverem nas cidades ou nas localidades. Daqui a cinco anos, o director-geral quer que o ISUTC seja visto como a principal referência em Moçambique e talvez a mais respeitada na África Austral na formação de engenheiros 4.0. O caminho passa pela conversão em universidade, pelos laboratórios de ponta e por uma investigação que tenha impacto visível no desenvolvimento do país.

Fonte:Entrevista Kabum Digital com Dr. José Leopoldo Nhampossa, Director-Geral do ISUTC, Maio 2026



mbc TV

FIQUE LIGADO A NOSSA PROGRAMAÇÃO

CONECTANDO O MUNDO



Mozambique Broadcasting Company é um canal televisivo moçambicano preocupado com a transformação social através do jornalismo.



Nossos Canais



+258 85 850 85000



geral@mbc.co.mz



Conectando o mundo

Congresso de Saúde Digital reúne 490 participantes em Maputo para debater IA, telessaúde e financiamento

Ninsaúde apresentou a Maria em Maputo, enquanto o MISAU confirma 40 milhões de dólares do Banco Mundial para digitalizar 63 unidades sanitárias





Ninsaúde apresentou a Maria em Maputo, enquanto o MISAU confirma 40 milhões de dólares do Banco Mundial para digitalizar 63 unidades sanitárias

Entre os dias 15 e 17 de Abril de 2026, Maputo tornou-se o epicentro de uma conversa que o país adiou por demasiado tempo. O primeiro Congresso de Saúde Digital em Moçambique reuniu especialistas nacionais e internacionais para debater os desafios, os avanços tecnológicos locais e o impacto crescente da inteligência artificial na área médica. O tom do encontro foi claro: a digitalização da saúde não é uma opção. É uma urgência.

O Ministro da Saúde, Ussene Isse, encerrou o evento afirmando que o congresso representou um verdadeiro marco na história recente do sector da saúde em Moçambique e que a saúde digital é uma realidade concreta, possível e necessária. Palavras que soaram como uma declaração de intenções num sistema de saúde ainda marcado por profundas assimetrias territoriais.



A plataforma que já forma milhares

Antes do congresso de Abril, o Ministério da Saúde (MISAU) e o INTIC já tinham dado passos concretos. A plataforma Telessaúde MZ, lançada em 2018, disponibiliza actualmente 28 cursos em linha e conta com mais de seis mil profissionais de saúde inscritos, constituindo uma oportunidade concreta para ampliar o acesso à formação e reduzir as desigualdades que ainda persistem entre as diferentes regiões do país.

É uma mudança de paradigma silenciosa mas poderosa: um enfermeiro no Niassa pode hoje frequentar o mesmo curso que um colega em Maputo, sem custos de deslocação nem ausência prolongada do posto de trabalho. O INTIC destacou que a integração da IA e da telessaúde abre portas para uma saúde mais inclusiva, eficiente e acessível, sobretudo para populações em zonas remotas, representando um passo decisivo para o fortalecimento da soberania digital no sector da saúde.

A IA entra nas clínicas

O debate sobre inteligência artificial na saúde moçambicana saiu do registo teórico e começa a ganhar contornos práticos. Durante o congresso, a Ninsaúde apresentou a Maria, uma assistente virtual baseada em IA integrada ao ecossistema de gestão clínica, concebida não para substituir profissionais, mas para reduzir a carga operacional, automatizar tarefas e melhorar a eficiência da rotina clínica. O conceito agradou. Num contexto de escassez crónica de recursos humanos na saúde, ferramentas que libertam tempo dos profissionais para o que realmente importa, o doente, têm um valor imediato e mensurável.

A IA já opera também no diagnóstico por imagem, com soluções internacionais a serem testadas em contexto moçambicano para interpretação automatizada de exames, um sector crítico num país onde os radiologistas são poucos e estão concentrados nas cidades.



“A saúde digital não é uma visão distante, é uma realidade concreta, possível e necessária.”

▶▶▶ Ussene Isse, Ministro da Saúde de Moçambique, Congresso de Saúde Digital, Abril 2026



Os obstáculos que nenhum algoritmo resolve sozinho

O entusiasmo é real, mas os desafios também. O próprio MISAU reconhece as fragilidades estruturais: dispersão das iniciativas de digitalização, falta de interoperabilidade entre sistemas, fraca cultura digital entre funcionários de saúde e risco de aprofundamento das desigualdades no acesso se as iniciativas não forem acompanhadas de medidas de inclusão digital.

Um sistema que quer evoluir

A direcção, porém, é inequívoca. O congresso de Abril serviu para consolidar compromissos e definir prioridades estratégicas, com o reconhecimento de que o modelo actual precisa de evoluir e de que a saúde digital é a via para essa transformação. Em Moçambique, onde um médico pode servir dezenas de milhares de pessoas, a tecnologia não é um extra. É o que pode fazer a diferença entre um diagnóstico atempado e uma vida perdida. E esse peso, o ano de 2026 parece finalmente estar a levá-lo a sério.

Fonte: MISAU; INTIC; Ninsaúde; Congresso de Saúde Digital, Maputo, Abril 2026



Publicidade

2M cria o primeiro outdoor em Moçambique feito com mais de 1000 rostos de moçambicanos

Maputo, 30 de Abril de 2026 – A 2M transforma o seu outdoor localizado na zona do Marítimo, em Maputo, num mosaico construído a partir dos rostos de moçambicanos de todo o país numa resposta directa a um pedido que, ao longo dos anos, foi sendo feito pelos amantes da marca.

Projecto este que faz parte da mais recente campanha da 2M, “Feita Por Nós”, lançada em setembro do ano passado, que celebra o calor, a energia e a essência dos moçambicanos, que vivem, todos os dias, à nossa maneira. Esta acção partiu de um convite aberto à participação, desafiando o público a enviar as suas fotografias que agora integram esta composição em grande escala. Mais do que uma execução criativa, este mosaico assume-se como um gesto de reconhecimento dando visibilidade a quem, ao longo do tempo, tem feito parte da história da 2M. Vista à distância, a imagem revela a identidade da marca. De perto, revela algo mais: rostos, histórias e

ligações reais — cada um representando o papel das pessoas na construção da marca ao longo dos anos.

“Ao longo do tempo, fomos sentindo uma vontade crescente das pessoas de se aproximarem da 2M e de fazerem parte da marca. Demos início a esse caminho com a integração dos 2M lovers no nosso casting, na campanha Feita Por Nós, lançada no ano passado. Este projecto surge agora como um passo natural nessa evolução — uma forma de abrir espaço e reforçar que a marca também lhes pertence. Afinal, são eles, os nossos leais consumidores, que elevam a 2M ao patamar onde está hoje. Este mosaico é, acima de tudo, um reconhecimento,” afirma Mara Chiu, Directora de Marketing. Para além da presença no espaço físico, a campanha estende-se ao digital através do website www.2mfeitapormoz.co.mz, onde os participantes podem identificar-se no mosaico, explorar os detalhes da composição e partilhar a sua participação.

A iniciativa inclui ainda conteúdos digitais, como um vídeo do processo de construção do mosaico, bem como dinâmicas interactivas que incentivam à partilha nas redes sociais, reforçando o envolvimento contínuo das pessoas com a campanha. Ao longo das próximas semanas, diferentes rostos serão destacados em plataformas digitais, prolongando a visibilidade da acção e mantendo viva a ligação entre a marca e as pessoas que dela fazem parte.

“Esta acção marca o início de mais uma homenagem contínua aos nossos consumidores, que têm impulsionado o crescimento da marca ao longo dos anos. O nosso objetivo é dar continuidade a iniciativas que reforcem essa proximidade, oferecendo cada vez mais visibilidade e protagonismo às pessoas. Como próximo passo, pretendemos expandir este conceito para outras regiões do país, com novos outdoors que integrem os rostos e as histórias de mais moçambicanos.” adicionou Ossumane Soverano, Gestor da Marca 2M.

Com esta iniciativa, a 2M reforça a sua ligação ao país e às pessoas, transformando um suporte de comunicação num espaço de representação colectiva — onde cada participante passa a fazer parte visível da história da marca.

Conecta Negócios: *cinco startups moçambicanas premiadas para digitalizar o acesso ao mercado*

Kwellaa, Paytek, Leeva, Void e 2Business recebem financiamento do Banco Mundial para plataformas de mercado e serviços financeiros



Kwellaa, Paytek, Leeva, Void e 2Business recebem financiamento do Banco Mundial para plataformas de mercado e serviços financeiros

No dia 21 de Maio de 2026, o Indico Village Congress em Maputo transformou-se no palco de uma das competições de inovação mais significativas realizadas em Moçambique nos últimos anos. Onze startups moçambicanas subiram ao palco para apresentar as suas soluções digitais perante um painel de avaliação que incluía representantes do INTIC, o Instituto Nacional de Tecnologias de Informação e Comunicação. Em jogo estava muito mais do que um prémio: a oportunidade de receber financiamento não reembolsável para desenvolver plataformas que possam mudar a forma como micro, pequenas e médias empresas acedem ao mercado e a serviços financeiros.

O Conecta Negócios, oficialmente designado Projecto de Ligações Económicas para a Diversificação, é uma iniciativa do Ministério das Finanças de Moçambique com financiamento do Banco Mundial no valor de 2 milhões de dólares, integrado num projecto mais amplo de 100 milhões de dólares. O apoio técnico ficou a cargo da KPMG, responsável pela organização e condução do processo de avaliação metodológica.



Regras claras e foco em impacto



O concurso de plataformas digitais foi desenhado com critérios rigorosos. Para participar, as empresas tinham de estar registadas em Moçambique, ser especializadas em TIC, fintech ou soluções digitais, ter pelo menos 10% de capital moçambicano e um mínimo de seis meses de operação. Era obrigatório apresentar um protótipo funcional ou um produto mínimo viável, e a plataforma tinha de estar directamente relacionada com ligações de mercado ou acesso a serviços financeiros para micro, pequenas e médias empresas.

O modelo de financiamento é baseado em grants não reembolsáveis, distribuídos por tranches condicionadas ao cumprimento de marcos definidos em cada fase. Até 10 empresas podem ser seleccionadas para desenvolvimento de protótipos, e destas, as cinco com melhores resultados recebem financiamento adicional para escalar as suas soluções.



MINISTÉRIO
DAS FINANÇAS

IPEME, IP



BANCO MUNDIAL

Kabum



Das 11 finalistas aos cinco vencedores

Das 11 startups que subiram ao palco, cinco conquistaram financiamento, num total de 1 milhão de dólares distribuídos entre duas categorias: Acesso ao Mercado e Serviços Financeiros.

O primeiro lugar, na categoria de Acesso ao Mercado, foi conquistado pela Kwellaa SA, com um prémio de 300 mil dólares. A plataforma Wella AgroHub combina mercado agrícola digital, logística por aplicativo com preço transparente e assistência por inteligência artificial para o sector agrícola, uma história que a Kabum Digital cobre em detalhe no artigo de capa desta edição.

Na segunda posição ficou a Paytek Tecnologias, com 250 mil dólares. A fintech moçambicana é especializada na integração de pagamentos digitais e serviços financeiros electrónicos, promovendo soluções de inclusão financeira para empresas e cidadãos. A Paytek é também a criadora do iMali, uma conta digital de pagamentos por QR code desenvolvida no sandbox regulatório do Banco de Moçambique.



O terceiro lugar, com 200 mil dólares, foi atribuído à Leeva Digital Agency, uma agência tecnológica focada no desenvolvimento de soluções inovadoras, marketing digital e transformação tecnológica para empresas. Na quarta posição ficou a Void Tecnologia e Comunicação, com 150 mil dólares, apresentando uma proposta orientada para o fortalecimento do acesso ao mercado através de soluções digitais. A fechar o pódio esteve a 2Business, S.A.,

na categoria de Serviços Financeiros, com 100 mil dólares e uma plataforma voltada para soluções digitais e facilitação de serviços financeiros.

O INTIC desempenhou um papel importante no Comité de Investimento, contribuindo com expertise técnica na análise das soluções tecnológicas e plataformas digitais apresentadas. A avaliação não se limitou à qualidade técnica: o painel procurou propostas que demonstrassem capacidade real de ajudar micro e pequenas empresas a identificar, avaliar e aproveitar oportunidades económicas através de ferramentas digitais.



Um milhão de dólares e um modelo para o futuro

A distribuição de 1 milhão de dólares entre cinco startups moçambicanas, com grants não reembolsáveis e condicionados a resultados, representa um modelo que Moçambique precisa de replicar e expandir. Ao contrário de programas de capacitação que terminam com um certificado, o Conecta Negócios oferece financiamento real, acompanhamento técnico ao longo do processo, e uma estrutura de tranches que obriga os vencedores a cumprir marcos antes de receberem a parcela seguinte. O facto de ser financiado pelo Banco Mundial e gerido pelo Ministério das Finanças confere-lhe uma escala e credibilidade que programas menores raramente conseguem.

Para o ecossistema de startups moçambicano, habituado a competições com prémios simbólicos e pouco acompanhamento posterior, o Conecta Negócios é um sinal de que o governo começa a levar a sério o potencial das plataformas digitais como motor de desenvolvimento económico. Cinco empresas moçambicanas, da fintech à agritech, do marketing digital à logística, receberam agora os recursos para provar que as suas soluções funcionam. O desafio é garantir que esse financiamento se traduza em plataformas que cheguem, de facto, às comunidades que mais precisam delas.

Fonte: INTIC; Conecta Negócios (conecta.gov.mz); KPMG, Maio 2026

GPT-5.5 Instant:

*o modelo mais preciso
do ChatGPT chega ao
tier gratuito*



OpenAI reduz alucinações em 50%, lidera benchmarks de código e abre personalização avançada a todos os utilizadores

GPT-5.5

No dia 5 de Maio de 2026, a OpenAI anunciou o lançamento do GPT-5.5 Instant como modelo padrão para todos os utilizadores do ChatGPT, incluindo o tier gratuito. A decisão marca uma mudança significativa na estratégia da empresa: capacidades que até recentemente estavam reservadas a subscritores pagantes passam a estar acessíveis a qualquer pessoa com uma conta, sem custos.

O GPT-5.5 Instant substitui o GPT-5.3 Instant como modelo padrão e foi concebido para a grande maioria das tarefas quotidianas, desde pesquisa com contexto a análise de imagens e recall personalizado de conversas anteriores. A OpenAI descreve-o como mais inteligente, mais claro e mais personalizado, três adjectivos que os benchmarks parecem confirmar.

Números que impressionam

Nos testes internos da OpenAI, o GPT-5.5 Instant produziu 52,5% menos afirmações alucinadas do que o antecessor em prompts de alta sensibilidade nas áreas médica, jurídica e financeira. Em conversas particularmente desafiantes, a redução de afirmações incorrectas foi de 37,3%. No benchmark SWE-Bench, que mede desempenho em tarefas de engenharia de software, o modelo atingiu 88,7%, tornando-se líder nesta categoria. Em matemática, o AIME 2025 subiu de 65,4 para 81,2 pontos, e o MMMU-Pro de raciocínio multimodal passou de 69,2 para 76.

A velocidade também melhorou. As respostas começam a chegar entre 20 a 30% mais rápido do que no GPT-5.4 para tarefas agênticas típicas, mantendo a latência baixa que caracteriza a família Instant. Para programadores que utilizam a API, o modelo custa 5 dólares por milhão de tokens de entrada e 30 dólares por milhão de tokens de saída, aproximadamente o dobro do GPT-5.4, mas a OpenAI argumenta que a maior concisão das respostas resulta em cerca de 40% menos tokens de saída em tarefas de código, compensando parcialmente o aumento.

O MERCADO EXIGE PRESSA. NÓS PROPOMOS ESSÊNCIA.

Acreditamos que nenhuma boa ideia deve caminhar sozinha. Transformamos as tuas ideias em marcas com identidade e construímos narrativas estratégicas que te conectam a pessoas, cultura e propósito. Ganha posicionamento e consistência sem perderes a tua autenticidade.

TRAZ AS TUAS IDEIAS PARA CASA.



✉ info@jean.co.mz 🌐 <https://jean.co.mz/>



Personalização e o novo padrão

Uma das novidades mais relevantes é a personalização avançada. O modelo utiliza o histórico de conversas, ficheiros carregados e, para quem autorizar, o Gmail conectado para adaptar as respostas ao contexto de cada utilizador. A funcionalidade começou a ser disponibilizada para subscritores Plus e Pro na versão web, com expansão prevista para os tiers gratuito, Go, Business e Enterprise nas semanas seguintes.

A democratização do GPT-5.5 Instant no tier gratuito é, talvez, a notícia mais importante para mercados como o africano, onde a maioria dos utilizadores não tem acesso a subscrições pagas. Com este movimento, a OpenAI coloca nas mãos de milhões de pessoas um modelo capaz de gerar código, analisar imagens e produzir conteúdo com um nível de precisão que, há apenas um ano, era privilégio de profissionais com orçamento para ferramentas premium.

A análise independente confirma melhorias reais, mas com nuances: ao nível individual de cada afirmação, a redução de alucinações ronda os 23%, e ao nível de resposta completa, cerca de 3%, um valor mais conservador do que os números internos da OpenAI. Ainda assim, a recepção dos utilizadores tem sido geralmente positiva, com destaque para a velocidade e a concisão das respostas. A questão que se impõe agora é se os concorrentes, da Google à Anthropic, seguirão o mesmo caminho de abertura do acesso gratuito a modelos de topo.

Fonte: OpenAI Blog; TechCrunch; MindStudio, 5 Maio 2026



Africa Tech Summit leva 13 startups africanas ao palco da Bolsa de Londres

Fintech, healthtech e mobilidade eléctrica com IoT entre as
soluções apresentadas na 10.ª edição do evento

No dia 29 de Maio de 2026, a Bolsa de Valores de Londres recebeu a 10.ª edição do Africa Tech Summit, consolidando-se como um dos eventos mais importantes para a conexão entre o ecossistema de startups africano e o capital global. Treze startups foram seleccionadas entre mais de 200 candidaturas para apresentar os seus negócios a uma audiência de mais de 350 investidores, executivos corporativos e líderes da indústria tecnológica.

A edição de 2026 marca uma década do evento e reflecte a maturação do ecossistema africano de tecnologia. Ao longo de dez anos, mais de 100 startups de alto crescimento foram apresentadas a investidores e especialistas europeus através desta plataforma, contribuindo para uma visão mais informada do potencial tecnológico do continente.

Da Nigéria ao Gana: quem subiu ao palco



A Nigéria dominou a selecção com oito startups, reflectindo a posição do país como maior ecossistema de startups do continente. Entre as empresas nigerianas destacam-se a Aktivite, um sistema operativo para criadores de conteúdo que permite colaborar com marcas, gerir campanhas e receber pagamentos transfronteiriços numa única plataforma, e a UltraPay, que oferece um cartão único para gastar criptomoedas, acções e moeda tradicional em qualquer parte do mundo.

No sector da mobilidade, a Orbit Electric chamou a atenção com a sua proposta de montagem de motociclos eléctricos com IoT integrado e financiamento pay-as-you-go para estafetas de última milha. A Reisty trouxe software de gestão de clientes desenhado especificamente para restaurantes africanos, enquanto a Scandium Systems apresentou ferramentas de automação de testes com inteligência artificial para equipas de desenvolvimento de software.

Do Gana veio a Workspace Global, uma plataforma de subscrição para produção criativa escalável. Do Reino Unido, a 10mg Health apresentou uma plataforma de crédito integrado para clínicas e farmácias comprarem medicamentos com pagamento diferido, usando underwriting baseado em IA. A Zynta trouxe infraestrutura regulada de stablecoins para pagamentos transfronteiriços, e a Mowoki propôs infraestrutura para viagens e experiências curadas em África.

Uma janela para o capital global

O Africa Tech Summit London funciona como ponte entre dois mundos que historicamente têm dificuldade em comunicar: fundadores africanos que precisam de capital para escalar e investidores europeus que procuram oportunidades de crescimento fora dos mercados saturados. O formato de pitch na Bolsa de Londres não é apenas simbólico: coloca startups africanas no mesmo espaço físico onde se negociam bilhões em activos, legitimando o continente como destino de investimento tecnológico.



Para os fundadores, a visibilidade é tão valiosa quanto o financiamento: uma apresentação na LSE abre portas que meses de cold emails não conseguem. Entre os parceiros e patrocinadores da edição de 2026 contam-se a Shekel Mobility, a Goodwin, a Tola, a Verto e a HubSpot, empresas que representam capital, serviços jurídicos e infraestrutura tecnológica. A diversidade de sectores representados, desde stablecoins a motociclos eléctricos, passando por software de gestão para restaurantes, reflecte a amplitude crescente do ecossistema africano de startups e a sua capacidade de gerar soluções para problemas que o mercado europeu muitas vezes não consegue resolver por si só.

Fonte: Africa Tech Summit; TechCabal; Africa Business, Maio 2026



Google acelera 15 startups africanas que usam IA para resolver problemas reais

A Classe 10 do Accelerator Africa vai de moto-táxis eléctricos em Luanda a mercados informais de alimentos em Nairobi

A Google anunciou as 15 startups seleccionadas para a Classe 10 do seu programa Accelerator Africa, a turma mais focada em inteligência artificial de sempre. Escolhidas entre quase 2.600 candidaturas, as empresas representam oito países africanos, da Nigéria ao Senegal, de Angola à Costa do Marfim, e têm em comum a utilização de IA como componente central dos seus modelos de negócio. O programa híbrido de três meses decorre entre Abril e Junho de 2026, sem que a Google fique com qualquer participação no capital das empresas.

De Luanda a Lagos: quem faz parte

A Nigéria lidera com quatro startups: a MasteryHive AI, que automatiza reconciliação de transacções, detecção de fraude e monitorização de combate ao branqueamento de capitais para instituições financeiras; a Regxta, que combina credit scoring com dados alternativos e distribuição híbrida digital-agente para micro negócios sem acesso bancário; a Termii, infraestrutura de comunicações com IA nativa para bancos e fintechs; e a Bani, também no sector financeiro.

O Quénia igualou a Nigéria com quatro seleccionadas: a Coamana, que ajuda governos e associações de mercado a digitalizar mercados informais de alimentos; a Duck, plataforma de inteligência de dados em tempo real para marcas de consumo; a ReportsAI, que transforma dados brutos em relatórios de conformidade através de IA; e a VunaPay,

infraestrutura de pagamentos instantâneos para cooperativas e pequenos agricultores. Da África do Sul vieram a Loop e a Vambo AI. O Uganda contribuiu com a Emaisha Pay, o Senegal com a Maad, a Costa do Marfim com a Meditect, e a Tanzânia com a Safiri. Mas é de Angola que vem uma das histórias mais interessantes: a Anda Africa, que está a formalizar, financiar e electrificar a força de trabalho informal de moto-táxis em Angola através de credit scoring proprietário baseado em IA. A empresa oferece financiamento para motociclos eléctricos a condutores que nunca tiveram histórico de crédito formal.



Fonte: Google Blog; TechAfrica News; Disrupt Africa, Abril-Maio

Um acelerador sem custos e sem equity

O modelo do Google for Startups Accelerator Africa distingue-se por não cobrar nada às startups e não ficar com participação no capital. Os participantes recebem mentoria de especialistas da indústria, workshops técnicos sobre a stack de IA e cloud da Google, e apoio na preparação para rondas de investimento. Desde 2018, o programa já apoiou 106 startups de 17 países africanos, que colectivamente levantaram mais de 263 milhões de dólares e criaram mais de 2.800 postos de trabalho.

A Classe 10 confirma uma tendência clara: a IA deixou de ser uma tecnologia experimental em África para se tornar o componente central de negócios que resolvem problemas reais, desde a inclusão financeira de moto-taxistas angolanos à digitalização de mercados informais quenianos. O facto de quase 2.600 startups se terem candidatado sugere que o talento existe em escala. O que falta, como sempre, é capital, infraestrutura e paciência para deixar estes negócios crescer

Fonte: Google Blog; TechAfrica News; Disrupt Africa, Abril-Maio 2026



Dados africanos, servidores ocidentais: *o dilema da soberania digital no continente*



Declaração de Nairobi propõe autonomia tecnológica, mas o plano passa pelas cadeias de abastecimento da Microsoft e da Nvidia

Em Maio de 2026, durante a Africa Forward Summit em Nairobi, dezenas de líderes africanos assinaram uma declaração que compromete os signatários a seguir um terceiro caminho: nem ligado ao ecossistema tecnológico americano, nem ao chinês, mas assente naquilo que o documento descreve como autonomia estratégica e propriedade africana de dados e sistemas de inteligência artificial. A declaração reflecte uma preocupação crescente em todo o continente: África gera menos de 1% dos dados globais apesar de representar quase 20% da população mundial, e mais de 80% desses dados são historicamente encaminhados através de servidores no Ocidente.

De dependência tecnológica a colonialismo digital

O debate não é novo, mas intensificou-se com a corrida global pela inteligência artificial. Analistas e académicos descrevem a situação actual como colonialismo de IA, uma nova fase do colonialismo digital mais antigo. O argumento é directo: dados e utilizadores africanos alimentam os modelos de IA globais, mas as economias africanas recebem benefícios económicos desproporcionalmente pequenos em troca. Sem legislação harmonizada, os países africanos arriscam perpetuar um padrão em que o continente funciona como fonte de dados, não como beneficiário.

Os números são eloquentes. O mercado africano de cibersegurança deverá atingir 770 milhões de dólares em 2026, mas grande parte dessa despesa flui para fora do continente, para os cofres de gigantes tecnológicos globais. Para satisfazer a procura crescente de capacidade de data centres, África pode precisar de até 20 mil milhões de dólares em investimento acumulado. Mais de 15 nações africanas já publicaram ou lançaram estratégias nacionais de IA, mas a execução continua a ser o grande desafio.

Respostas nacionais e o paradoxo dos 60 mil milhões

Vários países estão a tomar medidas concretas. A Nigéria, através da NITDA, anunciou um sistema de classificação de dados e planos para alojamento local completo até ao final de 2026. O Quénia firmou uma parceria com a Microsoft e a G42 para construir um data centre alimentado por energia geotérmica. O Egipto está a desenvolver modelos linguísticos nacionais como o Karnak, como parte de uma estratégia soberana de IA. Moçambique, por seu lado, abriu em Maio a consulta pública da sua Estratégia Nacional de Inteligência Artificial e apresentou o documento na ITU em Nairobi.

Mas existe um paradoxo que nenhuma declaração resolve facilmente. O fundo de soberania de IA de 60 mil milhões de dólares anunciado na Cimeira de Kigali em 2025, destinado a infraestrutura, talento e startups, inclui 12.000 GPUs da Nvidia e data centres da Microsoft. Críticos apontam que o plano de soberania passa directamente pelas cadeias de abastecimento das próprias big techs de que se pretende ganhar independência.

A CIPESA, organização focada em políticas de TIC na África Oriental e Austral, argumenta que a governança de dados e IA é central para as ambições de comércio digital de África. A New America Foundation descreve o dilema como a armadilha da soberania digital: o continente precisa desesperadamente de infraestrutura que só as big techs conseguem fornecer a escala, criando uma dependência circular difícil de quebrar. A solução, se existir, passa por investimento sustentado em talento local, regulamentação inteligente e capacidade de computação própria. Nenhuma destas coisas se constrói de um dia para o outro.

Fonte: Rest of World; African Business; Semafor; Silicon Canals, Maio 2026



Digital Africa lança fundo para financiar startups em ecossistemas negligenciados

DASF aposta em climate tech, IA e fintech na África francófona, fora de Lagos, Nairobi e Cidade do Cabo



No dia 12 de Maio de 2026, durante a Africa Forward Summit em Nairobi, a Digital Africa anunciou o lançamento do DASF, o Digital Africa Seed Fund, com uma capitalização entre 30 e 50 milhões de euros, equivalente a cerca de 58 milhões de dólares. O fundo tem como objectivo financiar aproximadamente 30 startups tecnológicas em fase seed, com investimentos individuais entre 300 mil e 2 milhões de euros, e uma cobertura geográfica que abrange cerca de 20 países africanos.

O que distingue o DASF da maioria dos fundos de investimento em África é a sua orientação deliberada para ecossistemas que recebem pouca atenção dos investidores tradicionais. Em vez de se concentrar nos quatro grandes hubs, Lagos, Nairobi, Cidade do Cabo e Cairo, o fundo dirige-se especificamente para a África Ocidental francófona, partes da África Oriental e outros mercados onde fundadores com potencial carecem de acesso a capital institucional.



Quem está por trás



O fundo conta com três parceiros institucionais de peso. A Proparco, instituição francesa de financiamento ao desenvolvimento, traz experiência em investimento em mercados emergentes. A Comissão Europeia, através da sua Direcção-Geral para Parcerias Internacionais, contribui com capital e legitimidade institucional. E o BOAD, o Banco Oeste-Africano de Desenvolvimento, cuja participação sublinha o foco na zona UEMOA e na África Ocidental francófona.

A Digital Africa, fundada em 2018 e sediada em França, opera como uma iniciativa pan-africana que constrói um pipeline de financiamento desde a fase pré-seed até à Série A. O DASF estende o programa Fuzé, que já opera na fase pré-seed, criando aquilo que a organização descreve como um continuum de financiamento: a Digital Africa apoia desde o início, e a Proparco assume a partir da Série A.

A concentração de investimento de risco em África é um problema bem documentado. A grande maioria do capital vai para um punhado de cidades, deixando fundadores em mercados menores sem acesso a financiamento, mentoria e apoio de longo prazo necessários para escalar. Os sectores-alvo do DASF são IA, fintech, healthtech, climate tech, espaço e infraestrutura digital, reflectindo as prioridades estratégicas do continente.

O lançamento acontece num momento de actividade intensa no ecossistema de financiamento africano. Na mesma semana, a Africa Finance Corporation anunciou um fundo separado de 100 milhões de dólares para tecnologia. Para fundadores em países como o Senegal, a Costa do Marfim ou Moçambique,

O problema que o fundo quer resolver

...onde levantar uma ronda seed é exponencialmente mais difícil do que em Lagos ou Nairobi, o DASF pode representar a diferença entre uma ideia que fica no papel e um negócio que chega ao mercado.

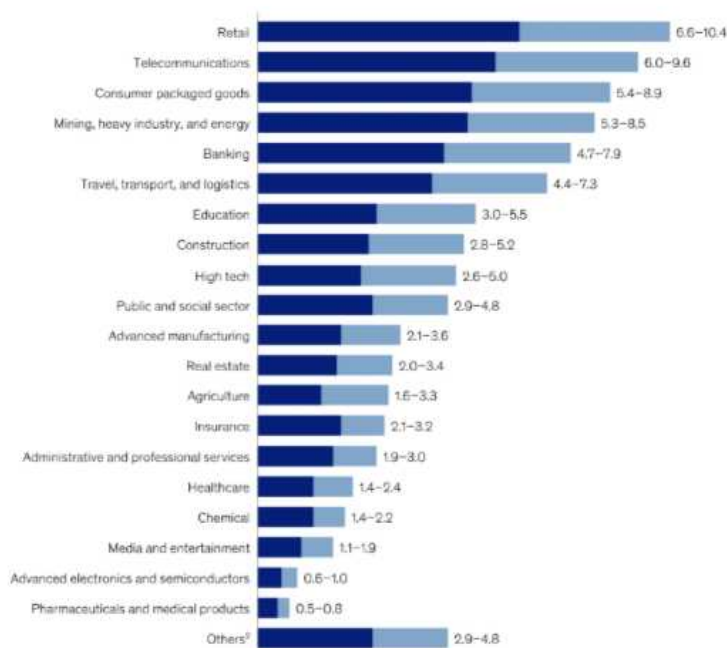
O foco em climate tech e infraestrutura digital é particularmente relevante para mercados francófonos, onde a transição energética e a conectividade digital representam oportunidades enormes mas largamente subfinanciadas. Com a participação do BOAD e da Comissão Europeia, o DASF traz não apenas capital, mas também legitimidade institucional que pode ajudar a desbloquear investimento adicional de fontes privadas e multilaterais. Se cumprir a promessa de chegar a 20 países, será um dos fundos com maior cobertura geográfica a operar em fase seed em África.

Fonte: Tech With Africa; WeeTracker; Disrupt Africa, Maio 2026

IA generativa em África: McKinsey mapeia oportunidades do retalho à banca



Relatório da QuantumBlack mostra adoção crescente, mas alerta para défice de data centres, talento e regulamentação



O relatório *Leading, not lagging: Africa's gen AI opportunity*, publicado pela QuantumBlack, a divisão de IA da McKinsey, apresenta uma conclusão que merece atenção: a implementação em escala da inteligência artificial generativa pode desbloquear entre 61 e 103 mil milhões de dólares em valor económico adicional por ano em África. Se se incluírem formas mais amplas de IA, como machine learning tradicional e analytics, o valor total pode ultrapassar os 100 mil milhões anuais.

O estudo baseia-se no McKinsey State of AI Africa survey de 2024, que inquiriu 263 executivos e gestores de organizações em nove países: Costa do Marfim, Egipto, Gana, Quênia, Maurícias, Marrocos, Nigéria, Ruanda e África do Sul. O cenário de adopção é mais avançado do que muitos assumiriam: mais de 40% das organizações africanas inquiridas, incluindo instituições públicas e empresas privadas, já estão a experimentar ou implementar IA generativa.

Onde está o valor: sector a sector

O relatório discrimina o potencial económico por sector. O comércio retalhista lidera com um intervalo entre 6,6 e 10,4 mil milhões de dólares anuais, seguido das telecomunicações com 6 a 9,6 mil milhões, bens de consumo embalados com 5,4 a 8,9 mil milhões, mineração e energia com 5,3 a 8,5 mil milhões, e banca com 4,7 a 7,9 mil milhões. O seguro e o sector público também são identificados como áreas de alto potencial.

Os casos de uso são concretos. Na banca, a IA generativa pode personalizar campanhas de marketing, otimizar operações de risco e crédito, detectar fraudes e modernizar sistemas legados. No retalho, assistentes virtuais de compras, geração de conteúdo de marketing e optimização de cadeias de abastecimento são aplicações imediatas. Nas telecomunicações, chatbots de atendimento ao cliente, assistentes para agentes e ferramentas de gestão de rede já estão em fase de implementação.

Barreiras que não desaparecem com relatórios

Apesar dos números promissores, o relatório não ignora as barreiras. Mais de um terço dos inquiridos cita infraestrutura limitada como o principal obstáculo. Os grandes fornecedores de cloud não estabeleceram infraestrutura regional suficiente para além da África do Sul, o que significa que a maioria dos países africanos depende de servidores distantes, com implicações em latência, custos e soberania de dados.

A McKinsey alerta ainda que construir soluções de IA sem adopção pelos utilizadores ou pela linha da frente gera pouco valor. Cada caso de uso precisa de um plano de adopção e gestão da mudança, algo que muitas organizações africanas ainda não interiorizaram. Os investimentos necessários em infraestrutura, desenvolvimento de talento, governança de dados e regulamentação continuam a ser substanciais.

Para países como Moçambique, que abriu em Maio a consulta pública da sua Estratégia Nacional de Inteligência Artificial, o relatório da McKinsey oferece ao mesmo tempo uma promessa e um aviso. A promessa é clara: os sectores onde a IA generativa pode gerar mais valor, como agricultura, retalho e telecomunicações, são precisamente aqueles em que Moçambique tem massa crítica e necessidade urgente de ganhos de produtividade. O aviso é igualmente directo: sem infraestrutura de computação local, sem talento formado e sem regulamentação inteligente, o potencial dos 103 mil milhões fica no papel, ao alcance de quem tiver os meios para o capturar.

Kabum

Todos os meses trazemos as histórias das pessoas e startups que estão a construir o futuro digital do país e do continente.

KABUM DIGITAL A revista digital de tecnologia e inovação de Moçambique.



Kabum Digital



@kabum.digital



Kabum Digital