



MOÇAMBIQUE

9^a CONFERÊNCIA ANUAL DO
SECTOR PRIVADO

Documentos para Discussão
Discussion Papers





Rua de Castanheda nº 120
Tel.: 258 21 491914 / 491964 / 493089 – Fax: 258 21 493094
Cell: 82 3191300 / 82 3111820
E-mail: info@cta.org.mz – Web: www.cta.org.mz
Maputo – Moçambique



Documento para Discussão
Discussion Paper

Maputo, Moçambique

2006

MOÇAMBIQUE

9^a CONFERÊNCIA ANUAL DO
SECTOR PRIVADO



NOTA INTRODUTÓRIA

Esta publicação de resumos dos temas em discussão na CTA, reflecte o desenvolvimento da metodologia adoptada pelo Pelouros, nos processos consultivos entre o governo e o sector privado. A metodologia “process”, implica o faseamento do processo interactivo, tendo como ponto de partida a “identificação do problema” com um documento conceptual, evoluindo-se para a elaboração de um “documento em discussão” e de seguida para um “documento de posição”. É com base no documento de posição que a CTA interage com o governo para negociar a reforma específica pretendida. A estratégia “process”, foi adoptada pela CTA, com o objectivo de alcançar um nível elevado de aprofundamento dos assuntos, imprimir maior relevância nos temas que apresenta como constrangimentos e, maior representatividade em relação as soluções pretendidas. Por outro lado, a metodologia permite um sequenciamento das discussões e, disciplina os intervenientes a alcançarem resultados nos seus processos de consulta.

Os documentos apresentados abordam os grandes temas da CTA sem os esgotar. A maioria dos documentos está ainda na fase de “documento em discussão” pelo que não reflectem a posição final da CTA.

Os assuntos que discutimos nesta colectânea têm a ver com alguns pressupostos na agenda da CTA a enumerar:

1. As Barreiras ao investimento e ao desenvolvimento empresarial constituem o principal estrangulamento na criação de empregos e crescimento económico do País. Moçambique, mesmo com esforços que tem empreendido nos últimos anos, na remoção de barreiras administrativas ainda posiciona-se no 110 lugar em 155 Países avaliados pelo Banco Mundial em 2006. Como Moçambique poderia se situar no lugar 20 nos próximos 10 anos? Implementando reformas agressivas, sequenciadas e estruturadas que levem a melhorar a competitividade do País e das empresas.
2. O acesso ao crédito de longo prazo continua escasso e as taxas de juro são altas. O sistema financeiro Moçambicano continua instável e o Metical ainda não é uma moeda que por mérito próprio seja credível no mercado. Os sistemas que suportam o mercado financeiro ainda são frágeis e pouco eficientes: sistema judiciário; registo de propriedade; mercado de títulos de terra; registo de bens agro-pecuário; registo de mercadorias em transacção nos armazéns etc. As soluções discutidas nos documentos, passam pela necessidade de se corrigir as falhas no mercado financeiro ao mesmo tempo que se propõem soluções institucionais que induzam a oferta de crédito de longo prazo para PME's.
3. A reforma fiscal adoptada e a prática na sua implementação, mostra que os impostos não só, não são abrangentes, como também são excessivamente altos para as empresas se rentabilizarem e competirem. Por esse motivo, as grandes empresas pedem isenções e as micro e pequenas empresas optem pela informalidade. A consequência visível é a baixa cobrança de impostos já declarada pelo Governo. Agrava esta situação, uma administração fiscal ainda sem as competências desejadas para reembolsar o IVA a tempo e imprimir justiça fiscal aos contribuintes. Por outro lado o Estado não paga as suas obrigações a tempo. A solução em discussão e que constitui a proposta base da CTA, consiste na necessidade de redução dos impostos tanto do IVA como do IRPC/IRPS. Os impostos autárquicos deverão ser reformados de modo a terem em conta o peso fiscal que subsiste para as empresas.

4. A Lei do Trabalho precisa de ser reformulada para alcançar os objectivos de promoção de investimento e criação de empregos de forma massiva e competitiva. A falta de flexibilidade da presente Lei, aumenta o custo de empregar e não incentiva a criação de novos postos de trabalho. A falta de disciplina laboral e a fraca produtividades têm origem também na interpretação vaga dos direitos e deveres dos empregadores e trabalhadores. A excessiva interferência do Estado nas relações laborais deveria terminar.
5. O Salário Mínimo constitui uma preocupação do sector privado na perspectiva de que a forma como se decide o salário, faz com que o sistema de remunerações no seu todo esteja indexado ao aumento anual que sempre se produz como resultado das discussões. Sempre que se discute o salário Mínimo há um escalonamento geral de aumento de salários. O sector privado está preocupado com o emprego informal e com o aumento artificial de salários agrários que o sistema provoca, pois está a reduzir a competitividade na agricultura e das pequenas e médias empresas.
6. Os títulos de terra poderiam ser transaccionados entre os detentores, o que tornaria as transacções transparentes e traria maior segurança no investimento agrário.
7. Conhecer a Cadeia de Valor dos produtos, ajuda os produtores e fazedores de políticas a compreender as razões da não competitividades dos produtos e corrigir as falhas, que tornam o produto competitivo no mercado. Este conhecimento, apoia principalmente os produtores a decidirem em investir mais ou menos. Esta constitui uma metodologia amplamente utilizada para abordar as políticas que promovam a competitividade das empresas e o “made in Mozambique”.
8. Os documentos abordam também o papel do Centro de reconciliação e Resolução Alternativa de disputas Comerciais assim como a iniciativa contida na actual proposta da Lei do trabalho, que institucionaliza a criação de centros de resolução alternativa de disputa laboral.

Outros temas de interesse e informativo são abordados como: o plano de contabilidade; o metical da nova família; a liberalização do espaço aéreo; a competitividade do sector de comunicações; Contribuição para uma lei da falência para a competitividade da economia; e, o código comercial recentemente aprovado.

Conforme referimos no início, os documentos não reflectem a opinião da CTA, contudo, reflectem as tendências das discussões em curso.

Desejo a todos uma boa leitura e uma contribuição construtiva em prol do desenvolvimento de Moçambique criação de empregos e combate a pobreza.

Sérgio Chitara
Director Executivo da CTA
Maputo 28 de Abril 2006

CONTENT

DOCUMENTO PARA DISCUSSÃO SOBRE LIVRE TRANSACÇÃO DOS TÍTULOS DE DIREITO DE USO E APROVEITAMENTO DE TERRA (DUAT)	P.8
An Economic Analysis of Natural Resources in Mozambique Gordon Hughes, World Bank	
Título de Concessão de Direitos de Uso da Terra – <i>Documento para discussão</i> Land Use Concession Rights Title – <i>Discussion Paper</i> Jim LaFleur, IAE de CTA	P.12
RISCOS E BENEFÍCIOS DUMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA DE DESENVOLVIMENTO	P.15
Bancos de Desenvolvimento e Moçambique – <i>Documento para discussão</i> Development Banks and Mozambique – <i>Discussion Paper</i> Tom Timberg, Nathan Ass.	
Comentários ao Documento: “ <i>Development Bank and Mozambique</i> ” Dr. Prakash Ratilal	P.21
ANÁLISE DE CADEIA DE VALOR PARA SECTORES ESTRATÉGICOS EM MOÇAMBIQUE	P.34
Análise da Cadeia de Valor para Sectores Estratégicos em Moçambique – <i>Sumário</i> Value Chain Analysis for Strategic Sectors in Mozambique – <i>Executive Summary</i> Global Development Solutions, LLC	
ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO MPMEs: DOCUMENTO DE POSIÇÃO DA CTA, MARÇO DE 2006	P.50
Proposta para Criação de um Instituto para a Promoção de Micro, Pequenas e Médias Empresas em Moçambique – <i>Documento para discussão</i> Small and Medium Enterprises in Mozambique – <i>Discussion Paper</i> Jim LaFleur, IAE de CTA	
POLÍTICA FISCAL: ESTUDO	P.54
Reforma Fiscal e Ambiente de Negócios em Moçambique – <i>Sumario</i> Tax Reform and Business Environment in Mozambique – <i>Summary</i> Bruce Bolnick & Nathan Ass	
Envolvimento do Sector Privado na Consolidação da Política Fiscal – <i>Proposta da CTA</i> Paula Ferreira, Pelouro do Reforma Fiscal.	P.62
SALÁRIO MÍNIMO: POSIÇÃO DA CTA	P.67
Política de Salário Mínimo em Moçambique – 2006: <i>Documento para discussão</i> Minimum Wage Policy in Mozambique – 2006: <i>Discussion Paper</i> Jim LaFleur, IAE de CTA	
RESOLUÇÃO ALTERNATIVA DE DISPUTAS LABORAIS E COMERCIAIS: DOCUMENTO PARA DISCUSSÃO DA CTA	P.75
Mecanismos Alternativos de Resolução de Disputas Mário Ussene, CACM	

**P.79 PLANO DE CONTABILIDADE:
DOCUMENTO PARA DISCUSSÃO DA CTA SOBRE A REVISÃO DO PLANO GERAL DE
CONTABILIDADE**

Avaliação da Proposta de Normas Contabilísticas para Moçambique – *Sumário*
Evaluation of Mozambique's Accounting Standards Proposal – *Executive Summary*
Robert McGee, Booz Allen Hamilton

**P.83 METICAL DA NOVA FAMÍLIA:
DOCUMENTO DE POSIÇÃO DA CTA – PELOURO DO REFORMA FISCAL**

Documento para discussão sobre o Diploma Ministerial relativo à regulamentação dos procedimentos contabilísticos e fiscais resultantes da introdução do Metical da nova família (MTn):
Documento para discussão

**P.85 AMBIENTE DE NEGÓCIOS:
SITUAÇÃO ACTUAL, PROJEÇÕES E METAS, CTA, 2006**

Ambiente de Negócios de Moçambique 2006
Mozambican Business Environment 2006
Jim LaFleur, IAE de CTA

Anexo – Ambiente de Negócios de Moçambique com Baseline e Projecção de Metas – 2006
Annex – Mozambican Business Environment Baseline with projected Benchmarks – 2006

P.98 LIBERALIZAÇÃO DO ESPAÇO AÉREO

Liberalização da Política da Aviação de Moçambique – *Sumario*
Liberalization of Mozambique's Aviation Policy – *Summary*
Andrés Ricover, Nathan Ass

**P.102 TELECOMUNICAÇÕES:
REVISÃO DO SECTOR DE TELECOMUNICAÇÕES DE MOÇAMBIQUE**

Revisão do Sector das Telecomunicações de Moçambique – *Sumario*
Review of Mozambique's Telecom Sector – *Summary*
Dr. Larry F. Darby, Nathan Ass

P.107 LEI DE FALÊNCIA

Falência – *Liquidação ou Reorganização*
Bankruptcy – *Liquidation or Reorganization*
Jim LaFleur, IAE de CTA

**P.110 LEI DE CONCORRÊNCIA:
ESTUDO**

Política da Concorrência em Moçambique – *Sumario*
Competition Policy in Mozambique – *Summary*
Armando Rodrigues e Jim LaFleur

**P.116 NOVO CÓDIGO COMERCIAL:
BRIEFING ON MAJOR CHANGES AND INNOVATIONS.**

Alterações no Código Comercial de Moçambique – *Breve Análise*
Changes in the Mozambique Commercial Code – *Overview*
MGA



Os documentos aqui apresentados reflectem a opinião dos respectivos autores e destinam-se a promover discussões públicas sobre os assuntos neles tratados. A CTA não assume nenhuma responsabilidade pelo conteúdo dos mesmos.

Referir que os mesmos não representam a posição oficial da CTA – Confederação das Associações Económicas, excepto nos casos explicitamente mencionados.

The documents presented here represent the views of respective authors and are intended to promote public discussion. CTA does not take any responsibility for the content of these documents.

These documents do not reflect the official position of CTA – Confederação das Associações Económicas, unless explicitly indicated.



TERRA: DOCUMENTO PARA DISCUSSÃO SOBRE LIVRE TRANSACÇÃO DOS TÍTULOS DE DIREITO DE USO E APROVEITAMENTO DE TERRA (DUAT)



AN ECONOMIC ANALYSIS OF NATURAL RESOURCES IN MOZAMBIQUE

RURAL LAND ISSUES AND POLICIES

Gordon Hughes, World Bank

INTRODUCTION

The management of land resources and legal arrangements concerning land tenure have been a matter of heated dispute among Mozambican policy-makers and external agencies over the past decade. The positions taken by many participants have been strongly influenced by circumstances and developments elsewhere in Southern Africa – notably Namibia, South Africa, and Zimbabwe. Even so, much of the argument has paid little attention to actual conditions in Mozambique, in large part because of the lack of systematic data relevant to a proper understanding of land management. One major goal of this chapter has been the compilation and analysis of data on the demand for and supply of land for agricultural use in order to provide a firmer empirical basis for future discussion.

From an economic perspective the central issue of the land debate concerns the best strategy for promoting the intensification of agriculture, focusing on the expansion of more capital-intensive forms of land use aimed at production for the market rather than for subsistence. Within this overall theme, a major point of contention concerns the respective roles of commercial medium and large scale farming that is highly market-oriented and small-scale ‘family’ farming that has been, at least in the past, less capital-intensive and more concerned with meeting subsistence needs.

The social dimension of the debate arises from concerns about poverty alleviation and the distribution of the gains from agricultural change. Mozambique remains a relatively rural country and a large majority of the poor depend upon small-scale agriculture for their livelihood. Thus, for many commentators it has been critical that new institutional arrangements affecting land tenure should protect or enhance the existing rights of poor households that rely upon

access to communal land to meet their subsistence needs. But even this is far from straightforward, especially under the demographic and social pressures created by relatively high birth rates and the impact of HIV/AIDS.

Traditional systems of land management in Mozambique are far from egalitarian. Members of local elites have been able to obtain access to more and better quality land than others. The rights of women to hold or inherit rights of land use are insecure, depending upon family and other ties that may be undermined by social change and the mortality caused by HIV/AIDS. However, the entrenchment of unequal access to land has been limited by the option of moving to settle new land, either by expanding the area under cultivation or by reducing fallow periods in shifting agriculture.

The existence of a substantial margin of “unoccupied” or “under-utilised” land is a crucial outlet tempering the inequalities of communal land management. Thus, land tenure experts developing the new Land Law and its associated regulations have sought to ensure that future arrangements do not freeze existing patterns of land occupation and use but allow flexibility for expansion and change within the small-scale farming sector in future. On the other hand, opportunities for the rapid development of commercial farming may be greatest precisely in such areas, because small-scale farming is concentrated in areas with either or both the best access to infrastructure and the best quality soils. As a consequence, policies about access to land involve real economic choices even though land resources in general are abundant.

Accepting the importance of sustaining and promoting small-scale agriculture as a core element in programs for poverty alleviation and economic development,

there is still considerable scope for differences in emphasis in the design of appropriate land policies. The role of shifting agriculture is central. Mission estimates suggest that over 75% of all land used for crop production is classified as land used for shifting agriculture. Fallow periods are shortening gradually, but there is ample cultivable land available to maintain overall levels of fertility and crop production. However, sustained increases in agricultural incomes depend upon investment in more intensive methods of land use that will involve various combinations of animal power and manure, water management, better seeds, chemicals and mechanical cultivation.

There is no doubt that small farmers will respond to opportunities to enhance their incomes, provided that the risks associated with climatic variability can be managed. But, some observers believe that existing arrangements for land tenure combined with shifting agriculture hinder and thus slow up the adoption of more capital- and input-intensive forms of small farming, either by limiting the access of small farmers to sources of finance or by diffusing incentives to invest in improving or sustaining soil fertility. It is not enough to protect the interests of some vulnerable groups if the arrangements limit the capacity of many farmers to accumulate capital and adopt new methods of production.

Equally, the future role of commercial farming is also very contentious. The history of large farms and plantations during the colonial period combined with concerns to avoid the problems that characterise patterns of land ownership in many other countries in Southern Africa lead many to be very dubious about any policies that seem to promote the emergence of a substantial commercial farming sector. These doubts are reinforced by anecdotal evidence about local elites acquiring large holdings of land – sometimes in partnership with foreign investors – that is barely developed or is used for extensive ranching of cattle and game.

History and present performance matter, but the debate seems to be unnecessarily polarised. The development of commercial farming is not a zero-sum game with all gains for large farmers being made at the expense of the small-scale agricultural sector. Indeed, all experience elsewhere suggests that the reverse is true. While land ownership is extremely unequal in South Africa, the commercial farming sector has generated employment opportunities, incomes and wealth for a substantial proportion of the population.

The problems that persist arise from the lack of opportunities and resources for commercial farming in areas traditionally occupied by smallholders.

Even more important are the lessons from countries like Brazil, Uruguay and Argentina where large and medium-sized commercial farms operate alongside small-scale farming. In the long term economies of scale, access to capital and technology will favour larger holdings than the present average size. But, for many decades the two sectors can co-exist to their mutual benefit by a combination of technology transfer, the creation of full-time or part-time employment opportunities, and various kinds of smallholder out-growing schemes. This applies as much to livestock rearing as to the production of cash crops, setting aside extensive ranching operations that have few spin-offs and create little employment.

Various reports of the total number of farm holdings yield estimates in the range 3.1 to 3.2 million in the period 2000-03 with an average cultivated area of about 1.35 ha per holding and a total cultivated area of about 4.25 million ha. In 2000 there were about 4,500 holdings of more than 10 ha plus a further 50,000 holdings of 5 to 10 ha. In aggregate, holdings with more than 5 ha of cultivated land account for a little under 12% of the total area under cultivation.

By conventional criteria the lower threshold for large and medium-sized commercial farms would be at least 50 ha. Such farms account for less than 2% of cultivated land, so that by no stretch of imagination can it be claimed that such farms represent a threat to small-scale farming. Indeed, the problem is that the commercial farming sector is much too small to sustain the ancillary services and employment that would assist in the development of more commercial opportunities for small-scale farmers.

This chapter examines the current and prospective utilisation of land resources in Mozambique, reviews issues concerning the legal and institutional framework following the implementation of the 1997 Land Law, examines the role of land taxes as an economic incentive for more efficient use of land resources, and outlines a strategy for future policy. It starts from three assumptions that differ sharply from those that underpin most contributions to the land debate:

- The Land Law was a significant and necessary step in regularising the legal status of land holdings



and in providing security of occupation to small farmers. However, it has been given altogether too much importance in the broader context of rural development by most commentators. It establishes a small element of the necessary conditions for agricultural development, but many other important issues remain to be addressed. These depend upon a broader vision of the path towards higher agricultural incomes.

- As Mozambique is a relatively land-abundant country, the predominant forms of agricultural production are land-intensive with heavy reliance on shifting crop production and extensive livestock grazing. While elements of this pattern of land use will persist for several decades, achieving sustained growth in agricultural incomes must depend upon the intensification of land use relying upon the application of more human and physical capital combined with higher levels of material inputs – seeds, fertilisers, pesticides, etc. The transfer of skills and resources required for the successful adoption of improved agricultural technologies is a part of the story. But, the accumulation of land-related stocks of capital such on- and off-farm infrastructure for managing water resources, improving soil fertility, storing and processing crops, and extending access to markets will be the critical challenge. Land policies must provide appropriate incentives to promote the transition away from land-extensive modes of agricultural production.
- Some discussions of land policy seem to be based on an implicit assumption that the development of commercial farming and the growth of the smallholder farming are mutually exclusive options¹. This is silly. As noted above, the commercial farming sector is far too small to provide the base for agricultural growth, while no democratic government can afford to neglect the needs and ambitions of small farmers in a largely rural country. But, equally, in a land-abundant country commercial farming offers opportunities for the accumulation of capital, the adaption of new technologies, and the development of physical and market infrastructure that will emerge much more slowly from the smallholder sector. Commercial farmers and ‘advanced peasants’ have played a crucial role in agricultural development everywhere in the world. Since the Land Campaign, academics and NGOs have stressed the importance of developing linkages between the smallholder and

the private sector as one element in stimulating the transformation of the former into market oriented units of production. (Palmer, 2000; Negrão, 2002)² Of course, the balance between sectors is important for reasons of equity and poverty alleviation, but agricultural growth too is essential and this can best be promoted by a combination of policies that recognise the decisive role of commercially oriented farming in future.

SUMMARY OF RECOMMENDATIONS

Titles

1. There should be a clear distinction between titles with conditions and those without conditions.
2. There needs to be a clear distinction between a) commercial activities and b) small holders (5 to 10 hectares) and communities.
3. Small holder and communities should not have conditions attached to their titles
4. There should be no titles of over 1,000 (or 2,000) hectares

Transferability of titles with conditionality and Renewal of title

5. Land titles should be freely transferable – transferees should be a private matter subject to registration at the National Registry
6. Land title should follow ownership of fixed improvements and fixed property such as buildings, dams, etc.
7. Sub-division of titles should be allowed and follow the rules of the Commercial Code.
8. Land titles that do not have conditions should be freely transferable
9. Renewal of title should be automatic.

Taxes

10. Land taxes should have a minimal differentiation between different categories of user and use. (Tax difference should be based on agricultural potential – rainfall patterns, soil types and access

1 For example, a review of the land debate prepared for Oxfam – J. Hanlon, ‘The land debate in Mozambique’, Oxfam Regional Management Center for Southern Africa, July 2002 – is subtitled ‘Will foreign investors, the urban elite, advanced peasants or family farmers drive rural development?’.

2 Palmer, Robin. 2000. Land Policy in Africa: Lessons from Recent Policy and Implementation Processes; in: DFID. 2000. Evolving Land Rights, Policy and Tenure in Africa; DFID/IIED/NRI, London.

to infrastructure and not crop or activity)

11. There should be no special exemption for agricultural incomes or profits from the general taxation of income and profits.
12. Small holders with 5 or 10 hectares and communities should be exempt from any form of land taxation.
13. Rise the land tax to Mt300,000 per hectare (\$12)
14. All of the land under a title should be taxed and not just the cultivated area.
15. Cattle breeding should not have a lower tax rate – the idea is to have higher value, capital and land intensive activities and not promote low value, low capital and land extensive investments
16. There needs to be a limit to community areas exempt for the land tax
17. The land tax should be on both titled and untitled land.

Conditionality

18. Re-examine conditionality – leases on privileged terms should be restricted to circumstances in which there are clear economic and/or social reasons for ensuring that land is developed in ways that are consistent with some set of public goals supported by public investment.
19. Any leaser should be permitted to hand back any proportion of the land for which they have title without change within a period of five years from the initial grant of the title.

TÍTULO DE CONCESSÃO DE DIREITOS DE USO DA TERRA

DOCUMENTO PARA DISCUSSÃO

LAND USE CONCESSION RIGHTS TITLE

DISCUSSION PAPER

Jim LaFleur, IAE de CTA

OBJECTIVO

O objetivo deste trabalho não é o de propor mudanças na constituição do país nem na lei de propriedade da terra. Este trabalho não está argumentando a favor de uma privatização da terra. O propósito é o de buscar a facilitação e a eliminação do processo burocrático na transferência dos títulos de direitos de uso da terra rural para empresas Moçambicana legalmente registados.

Actualmente e todos os dias, a terra rural em Moçambique é comprada e vendida entre compradores e vendedores que desejam fazê-lo. Isto foi verificado por Cruzeiro do Sul – José Negrão. O problema com a terra não é a compra e venda mas o processo através do qual isto acontece. Negrão também fez a distinção crítica e importante entre comunidades locais, cidadãos nacionais e empresas legalmente estabelecidas. Ele recomendou que a compra e a venda de terra entre membros de comunidades locais e/ou cidadãos nacionais sejam governadas por costumes locais e dependam da aprovação dos membros da comunidade.

A lei actual cobre estas transacções bem como as entre firmas e comunidades e firmas e cidadãos nacionais. Tanto estas transacções como as citadas acima não são preocupação minha. Também eles não são considerados neste trabalho para discussão. O objectivo deste trabalho é o de discutir a questão das transacções dos direitos condicionais das concessões de uso da terra já concedidos entre empresas moçambicanas legais.

HISTÓRICO

É bastante difícil levantar-se capital para o desenvolvimento de um projecto agrícola economicamente viável sem o apoio financeiro de um banco ou de outras instituições financeiras. Muitos projectos de empresas rurais hoje encontram-se somente parcialmente desenvolvidos devido à falta de acesso a um financiamento razoável. Muitas firmas são forçadas a incluir sócios de fora

OBJECTIVE

The objective of this paper is not to argue for a change in the constitution of the country nor is it to change the law on land ownership. This paper is not advocating for the privatization of land. What it is arguing for is to facilitate and eliminate the bureaucratic process on transferring rural land use rights titles for legal business enterprises.

Today and everyday rural land in Mozambique is bought and sold between willing buyers and sellers. This was recorded by Cruzeiro do Sul – Jose Negrão. The issue of land is not buying and selling, but the process by which this takes place. Negrão also made the important and critical distinction between local communities, national citizens, and legally established enterprises. Negrão recommended that buying and selling between members of local communities and/or national citizens be governed by local customs and depend on the approval of the community members.

The present law covers these transactions as well as between enterprises and communities and enterprises and national citizens. These and the above transactions are not the issues of concern for of this paper or are they under consideration in this discussion. The objective of this discussion paper is to address the issue of transactions of conditional land use concession rights between legal Mozambican enterprises.

BACKGROUND

It is very difficult to raise capital to develop an economically viable agricultural project without financial support from a bank or other financial institution. Many rural enterprise project today are only partly developed due to lack of access to affordable finance. Many firms are forced to take on outside partners where they contribute as title holders only. These become more like renters of titles than entrepreneurs. Without an asset that can be used to leverage funding many if not most rural enterprises are economically underdeveloped and/or renters of land.

que contribuem somente como proprietários em título. Estes tornam-se mais inquilinos de títulos que empresários. Sem algo de valor que possa vir a ser utilizado como cobertura de fundos, muitas, senão a maior parte das firmas rurais são economicamente subdesenvolvidas e/ou inquilinas de terra.

Um dos requisitos essenciais para um maior acesso ao financiamento é os bens legalmente reconhecidos que possam ser utilizados como garantia ou colateral para empréstimos. Afim de que um bem possa ser utilizado como garantia é essencial que possua um valor e liquidez no mercado, possa legalmente ser registado como o bem e ser legalmente transferido sem aprovação prévia do governo. Actualmente casas, edifícios, equipamentos e outros bens fixos e não fixos se encontram dentro do descrito acima. Porém o bem com maior valor em potencial pertencente a uma firma rural não se encontra dentre os mesmos – os direitos de concessão de uso de terra emitidos pelo governo para empresas.

PROPOSTA

Eu proponho o seguinte:

1. Que o documento de concessão de direito de uso da terra possa ser registado em um registo colateral (um cadastro ou registo de propriedade).
2. Que a concessão de direito de uso da terra possa ser utilizada como garantia para empréstimos financeiros.
3. Que a concessão de direito de uso da terra que o governo fornece a firmas seja um bem transferível que possa ser comercializado entre firmas moçambicanas legalmente registadas.
4. Que a transferência da concessão entre firmas seja livre da aprovação prévia pelo governo.

Actualmente, se uma empresa vender sua concessão de direito de uso de uma parcela específica de terra, o comprador deverá ter aprovação do governo antes que a nova concessão seja válida. Isto significa que as concessões não podem ser utilizadas como bens para a garantia de um empréstimo. Um banco não pode tomar como

One of the essential requirements for greater access to finance is legally recognized assets that can be used as guarantees or collateral for loans. In order for an asset to be used as a guarantee it is essential that they have a market value, have market liquidity, can be legally registered as an asset and can be legally transferred without government prior approval. Today houses, buildings, equipment, and other fixed and non fixed assets fit all of the above. But the potentially most valuable asset of a rural enterprise does not fit the above. It is the concession user rights to land issued by the government to enterprises.

PROPOSAL

This paper proposes the following:

1. The concession rights for land use document can be registered in a collateral registry (a cadastre or property registry).
2. The concession rights of land use can be used as a guarantee for a financial loan.
3. Make the concessions rights for land use that the government grants enterprises a transferable asset that can be traded between legally registered Mozambican enterprises.
4. Make the transferring of the concession between enterprises free of government pre approval.

Today if an enterprise sells its concession rights to use a specific plot of land, the buyer has to get a new government approval before the new concession is valid. This means the concessions can not be used as an asset to guarantee a loan. A bank can not hold an asset as collateral that needs future approval in order to have market value. This bureaucratic process lowers the value of the land use right asset and also eliminates its use as a guarantee for loans.

The government has determined in the indicial granting of the concession, its use and conditionality for the use of the land including time clauses to reach specific goals. The seller is passing on completely all the same contractual obligations to the buyer with the same time limits. The government approves the use and not the enterprise. All Mozambican enterprises should be automatically pre-qualified by established criteria on a non discretionary basis.

garantia um bem que necessita de aprovação futura para que venha a ter um valor no mercado. Este processo burocrático baixa o valor do bem de direito de uso da terra e elimina, também, seu uso como garantia de empréstimos.

O governo determina, no momento da aprovação da concessão, seu uso e a condição para o uso da terra, incluindo cláusulas de tempo para o alcance de objectivos específicos. O vendedor repassa completamente todas as mesmas obrigações contratuais ao comprador juntamente com os mesmos limites de tempo. O governo aprova o uso da terra e não a empresa. Todas as firmas moçambicanas deveriam ser automaticamente pré-qualificadas por critérios pré-estabelecidos com base não flexível.

O governo não deveria se envolver com o negócio de aprovação de pessoas ou firmas se estas são entidades económicas legais em Moçambique. A concessão determina como a terra deve ser utilizada; qualquer indivíduo ou firma legal deveria poder adquirir concessões sem aprovação do governo.

Nós acreditamos que isto criaria um mercado para concessões e forneceria às mesmas um valor de mercado.

CONCLUSÃO

A fim de promover a aceleração do desenvolvimento agrícola comercial, o financiamento do sector necessita ser substancialmente elevado. Uma das formas de aumento de financiamento para o sector requer um aumento proporcional do valor das garantias e colaterais para a segurança de empréstimos. Para que isto venha a acontecer, é essencial que a concessão de direitos de uso da terra que o governo fornece às firmas se constitua um bem legal que possa ser registado, que possa ser legalmente utilizado como colateral e que possa ser livremente transferível entre firmas sem a autorização prévia do governo.

The government should not be in the business of approving people or firms if they are legal economic entities in Mozambique. The concession determines how the land is to be used; any legal person or firm should be allowed to buy the concession without government approval.

We believe that this will create a market for concessions and give them a market value.

CONCLUSION

In order to promote the acceleration of commercial agricultural development, finance to the sector needs be substantially increased. One of the steps to increase financing to the sector requires the proportional increase in the value of guarantees and collateral to secure loans. In order to do this; it is essential that the concessions rights for land use that the government grants enterprises be a legal asset, that can be registered, that can legally be used as collateral, and can be freely transferable between enterprises without prior government approval.

BANCO DE DESENVOLVIMENTO: RISCOS E BENEFÍCIOS DUMA INSTITUIÇÃO FINANCEIRA DE DESENVOLVIMENTO

BANCOS DE DESENVOLVIMENTO E MOÇAMBIQUE DOCUMENTO PARA DISCUSSÃO

DEVELOPMENT BANKS AND MOZAMBIQUE

DISCUSSION PAPER

Tom Timberg, Nathan Ass.

INTRODUÇÃO

Moçambique encontra-se a avaliar uma proposta no sentido de estabelecer uma Instituição de Finanças para o Desenvolvimento (IFD), uma empresa de crédito de segundo nível do sector privado que trabalharia com uma série de instituições de crédito. O que os fazedores das políticas devem ter em mente ao avaliar os riscos e os benefícios de uma instituição de desenvolvimento financeiro? Uma análise do objectivo das IFDs e da experiência destas nos países em desenvolvimento pode contribuir para responder a esta questão.

ANTECEDENTES

O apoio ao empreendimento depende de uma série de instituições e da existência de uma economia rural que possa sustentar a dívida. Raramente um elemento importante para a actividade financeira na estrutura global de um país, as IFDs providenciam crédito aos sectores económicos não devidamente servidos, mas merecedores, suplementando os bancos e instituições financeiras não bancueiras, tais como as cooperativas e de crédito, leasing e empresas que cedem os seus créditos a uma entidade especializada para efectuar a cobrança. Os bancos de desenvolvimento industrial, que providenciam capital de longo prazo à indústria, situavam-se entre os primeiros e os maiores. Os bancos têm como enfoque a produção agrícola, a habitação e as pequenas empresas;

Muitos bancos de desenvolvimento nos países industrializados são privados. Estes bancos tipicamente obtêm os seus fundos a longo prazo através da venda de obrigações ou da disponibilização de serviços de poupança a longo

INTRODUCTION

Mozambique is entertaining a proposal to establish a development finance institution (DFI), a public sector second-tier lender that could work with a number of lending agencies. What must policymakers keep in mind in evaluating the risks and benefits of a DFI? An overview of the purpose of DFIs and experience with them in developing countries can help answer this question.

PURPOSE OF DEVELOPMENT FINANCE INSTITUTIONS

The support of enterprise depends on a range of institutions and the existence of a real economy that can sustain debt. Rarely a major element in a country's overall structure for financing enterprise, DFIs provide credit to underserved but deserving economic sectors by supplementing the panoply of banks and nonbank financial institutions such as cooperatives and lending, leasing, and factoring companies. Industrial development banks, which provide long-term capital to industry, were among the first and largest¹. Other banks focus on agricultural production, housing, and small enterprise.

Many development banks in industrial countries are privately owned. They typically gain their funds on a long-term basis by selling bonds or providing long-term savings facilities. This corresponds to the long-term lending they often conduct. Experience with DFIs in industrial countries is mixed-many have failed or require continued subsidization and their contribution to national growth is controversial. In developing countries they have enjoyed considerable vogue, especially as promoted by the World Bank.

1 One of the most prominent, the Credit Mobilier, wreaked havoc on the French economy in the 19th century but seems to have made its promoters' fortunes.

prazo. Isto corresponde ao crédito a longo prazo que muitas vezes realizam. A experiência recolhida das IFDs dos países industrializados é mista – muitas não tiveram sucesso ou requerem um subsídio contínuo e a sua contribuição para o crescimento nacional é controversa. Nos países em desenvolvimento, gozaram de alguma popularidade, especialmente devido à promoção do Banco Mundial.

EXPERIÊNCIA NOS PAÍSES EM DESENVOLVIMENTO

Os doadores, e o Banco Mundial em particular, promoveram bancos especializados na década de 60 e de 70. A maior parte destes bancos quer se dedicassem ao desenvolvimento industrial, quer ao agrícola, enfrentaram sérias dificuldades e muitos fracassaram.

Na última década, o interesse pelos bancos de desenvolvimento ressurgiu, muitas vezes com capitais privados e com enfoque no micro-crédito. Alguns bancos de desenvolvimento, incluindo os do sector público, tornaram-se bancos comerciais de grande dimensão e de sucesso – perdendo a sua especialização inicial em financiamento de projectos ou do desenvolvimento, assim como o seu enfoque social. O Banco de Desenvolvimento de Singapura situa-se entre os que tiveram êxito. Na Índia, o ICICI tornou-se num banco comercial de vanguarda e o IDBI seguirá o mesmo caminho. O financiamento agrícola está reservado para o NABARD, altamente subsidiado, e o financiamento às pequenas empresas para o SIDBI. Reconhece-se que estes dois são extremamente ineficientes e apenas servem uma pequena parte da sua potencial clientela. Os críticos alegam que eles bloqueiam a entrada de instituições financeiras que podiam competir com eles, apontando para o papel eficaz dos credores informais ao prestarem serviços a estes potenciais clientes.

O Banco Rakyat Indonesia (BRI), um banco para o desenvolvimento, se não de desenvolvimento, só registou sucessos nas suas actividades de micro-crédito (empréstimos inferiores a \$5.000), que correspondem a um terço do seu total. A maior parte dos seus créditos de valores mais significativos estava em mora e o governo teve que recapitalizá-lo.

A experiência do Banco Nacional de Desenvolvimento

EXPERIENCE IN DEVELOPING COUNTRIES

Donors, and the World Bank in particular, promoted specialized banks in the 1960s and 1970s. Most of these banks, whether devoted to industrial or agricultural development, encountered serious difficulties and many failed. As Gerard Caprio and Ash Demirguc-Kunt recount, attempts to cure the alleged scarcity of long-term credit in developing countries have been plentiful and expensive. By the early 1980s many DFIs were experiencing significant portfolio problems. A 1974 World Bank study of delinquency rates in agricultural credit institutions reported that the average arrears rate was 41 percent. A 1983 report indicated that 39 percent of all DFIs had serious portfolio problems, many of which became more severe in the late 1980s and resulted in a wave of failures of DFIs... Long-term directed credit failed to reach the intended beneficiaries. Once these directed credit programs were established, governments found it politically difficult to reduce support for them, regardless of their cost and efficiency².

Though 60 percent repayment may seem acceptable to some, it is lower than any bank can survive with. In the last decade, interest in development banks has revived, often with private ownership and a focus on microlending. Some development banks, including those in the public sector, have become big and successful commercial banks-losing their original specialization in project or development finance as well as their social focus. The Development Bank of Singapore is among the successes. In India, the ICICI has become a leading commercial bank and the IDBI will follow suit. Agricultural finance is reserved for the highly subsidized NABARD and small enterprise finance for the SIDBI. Both are recognized to be extremely inefficient and serve only a small part of their potential clientele. Critics allege that they block the entrance of financial institutions that could compete with them, pointing to the effective role of informal lenders in serving these potential clients.

The Bank Rakyat Indonesia (BRI), a developmental if not a development bank, has only done well in its smallest microlending (loans under \$5,000), which accounts for a third of its total. Most of its larger lending was in arrears and the government had to recapitalize it.

Experience with Brazil's Banco Nacional de Desenvolvimento Economico e Social (BNDES) seems generally positive, though it has taken criticism in recent

2 The Role of Long-term Finance: Theory and Evidence. The World Bank Research Observer XIII, 2 (August 1998), p. 172.

Económico e Social (BNDES) do Brasil parece, na generalidade, positiva, embora tenha sido sujeita a críticas nos últimos anos por impedir a existência potenciais instituições de financiamento dos projectos privados e fontes de financiamento. Não obstante, o banco tem sido honesto e apenas moderadamente politizado, gozando de um nível relativamente baixo de créditos vencidos e não pagos, ao mesmo tempo que concede muitos micro-créditos.

A experiência dos bancos estatais em África foi pior do que a da Ásia. O governo da Zâmbia não consegue arranjar comprador para o Zanavac. Os bancos de desenvolvimento estatais do Malawi e da Tanzania reduziram o seu crédito para níveis relativamente baixos. Muitos países possuem pequenas IFDs, com um forte contributo e subsídio dos doadores a constituir uma pequena parte do seu crédito total.

Tal como acontece noutros países, o BNDA do Malawi tem a reputação de estar a conseguir bons resultados como financiador de segundo nível dos bancos de microfinanças das aldeias financiados por ONGs, como é o caso do Banco Nacional de Microfinanças da Tanzania, recentemente privatizado. Mais perto de Moçambique, os bancos de desenvolvimento provincial sul africanos ainda se encontram numa situação difícil (2002), tal como é reportado no Relatório Strauss, embora o Ithala no Kwazulu-Natal se tenha reorganizado e esteja a conseguir melhores resultados. O conceituado Botswana Development Corporation não é um banco e serve essencialmente as grandes empresas. Tal como o BRI, sobreviveu apenas por se concentrar em microfinanças.

O Banco de Desenvolvimento da África do Sul, inicialmente uma instituição destinada a financiar a infra-estrutura local e municipal, que registava um número insuficiente de mercados de obrigações adequados, começou a diversificar-se para a concessão de créditos internacionais em apoio à expansão das empresas sul-africanas no mercado da SADC. Embora os seus rácios financeiros sejam provavelmente sustentáveis, eles são demasiado baixos para que qualquer banco comercial os consiga sustentar utilizando apenas fundos privados e capitais próprios, sem recorrer ao apoio do governo. Em Moçambique, muitos pensaram que as IFDs eram um desastre e insistiram na sua liquidação. No geral, as IFDs que demonstraram

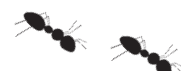
years for crowding out potential private project finance institutions and funding sources. Nonetheless, it has been honest and only moderately politicized, and enjoys a relatively low level of arrearages while making a lot of small loans.

The experience of state-owned banks in Africa has been worse than in Asia. The Zambian government cannot find a buyer for Zanavac. Malawian and Tanzanian public development banks have reduced their lending to relatively low levels. Many countries have small DFIs with heavy donor input and subsidy providing a small portion of their total credit.

As elsewhere, the BNDA in Mali is reputed to be doing well as a second-tier funder of NGO microfinance village banks, as is the newly privatized Tanzania National Microfinance Bank³. Closer to Mozambique, the South African provincial development banks are still in difficult straits (2002), as shown by the Strauss Report, though Ithala in Kwazulu-Natal reorganized and is doing better⁴. The well-reported Botswana Development Corporation is not a bank and serves primarily larger enterprises. Like BRI, it has only survived by concentrating on microfinance.

The Development Bank of South Africa, primarily an institution for funding local and municipal infrastructure in default of adequate bond markets, has begun to diversify into international lending to support the expansion of South African enterprise in the SADC market. Although its financial ratios are probably sustainable, they are too low for any commercial bank to sustain using only private funds and equity and without government support. In Mozambique, many thought that the DFIs were disasters and insisted on their liquidation. In general, DFIs that performed well went upmarket and become universal banks, or went downmarket and are engaging in microfinance. In both cases they are frequently privatized.

Microlending in Mozambique, including in rural areas, has been expanding rapidly. It appears that funds can be available as soon as appropriate financial institutions with administrative capacity expand so the proposed development bank is not intended to address any lack in microlending. Instead, it is intended to address the problems of long-term ("project") lending, small and medium lending, and lending for agricultural production.



3 http://www.dai.com/work/project_detail.php?pid=47

4 Gerhard Coetze and Douglas Graham, "Restructuring Agricultural Development Banks in South Africa," Working Paper 2002-06, Department of Agricultural Economics, Extension and Rural Development, Pretoria

um bom desempenho tornaram-se bancos universais, ou não tiveram tanto sucesso e envolveram-se em actividades de microfinanças. Em ambos os casos, elas são frequentemente privatizadas.

O micro-crédito em Moçambique, incluindo nas zonas rurais, tem estado a expandir-se rapidamente. Parece que os fundos podem ser disponibilizados logo que as instituições financeiras apropriadas e com capacidade administrativa se expandam – assim, o banco de desenvolvimento proposto não pretende lidar com quaisquer lacunas no micro-crédito. Pelo contrário, pretende abordar os problemas de crédito (a “projectos”) a longo prazo, crédito a pequenas e médias empresas e crédito à produção agrícola.

AGRICULTURA E PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

Estão em causa três aspectos no fracasso dos mercados de crédito:

- O financiamento aos projectos, que é normalmente de grande escala e pode ser financiado a partir de mercados internacionais;
- O financiamento de capitais de especulação, que é essencialmente de alto risco e normalmente feito a partir de capitais próprios; e
- Financiamento de rotina, de exploração, que uma série de bancos já adoptou.

Sem dúvidas que as lacunas no sistema devem ser preenchidas, mas para os devedores de grande escala, estas lacunas não constituem necessariamente um problema.

As pequenas e médias empresas (PMEs) e a agricultura representam um caso diferente. As dificuldades com a agricultura e o crédito de pequena escala, bem como os sucessos registados nas microfinanças têm sido particularmente frustrantes. Em ambos os casos, e incluindo também o crédito à habitação, foram investigadas formas de desenvolver formatos semelhantes bem sucedidos para o crédito.

A disponibilização eficaz do crédito depende da identificação (1) de mutuários merecedores de crédito e (2) de fundos que possam ser emprestados, incluindo os provenientes do orçamento do

AGRICULTURE AND SMALL AND MEDIUM ENTERPRISE

Three things are at issue in market failures in the credit market:

- Project finance, which is usually large-scale and can be funded from international markets;
- Venture finance, which is mostly high-risk and usually done out of equity; and
- Routine, working finance, which a number of banks already handle.

Undoubtedly, the holes in the system need to be filled, but for large-scale borrowers these holes are not necessarily a problem.

Small and medium enterprises (SME) and agriculture present a different case. The difficulties with agricultural and small-scale credit and the successes with microfinance have been particularly frustrating. In both cases, and for housing finance as well, ways to develop similar successful formats for lending have been investigated.

The effective provision of credit depends on identifying (1) unserved creditworthy borrowers and (2) lendable funds, including from the government budget. The business plan for a new institution needs to identify underserved borrower segments that it can profitably serve. Often, factors other than credit limit enterprise expansion; conversely, if profitable opportunities exist they are usually exploited. And sometimes credit is somehow found for non-creditworthy, unserved borrowers. Perhaps not much effective demand exists for credit at present interest rates. A recent World Bank study suggests that this has been true for small business in Tanzania⁵, but most small enterprises surveyed elsewhere as well were able to find means to respond to entrepreneurial opportunities. Similarly, studies of bankable small borrowers in rural Indonesia show that many have not been interested in borrowing⁶.

Once underserved credit clients are identified, different agencies (e.g., cooperatives, NGO programs, commercial or development banks, and nonbank financial institutions such as leasing companies) need to offer their services, subject to market tests. Being linked to the banking system or funds borrowed from the general public requires these agencies to pursue

5 But not true in Ghana, Malawi, Senegal, and Mali. See “Small Enterprise Response to Liberalization in Five African Countries,” <http://www.Worldbank.org/afr.findings/english/find42.htm>.

6 *Preliminary Findings: Microfinance Access and Services: Household Survey*, Center for Business and Government, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, May 2003 and *BRI Micro Banking Services: Development Impact and Future Growth Potential*, Center for Business and Government, John F. Kennedy School of Government, Harvard University, October 2001. These two studies, in which BRI loan officers assessed a sample of rural borrowers, found that even using BRI’s current standards many bankable unserved borrowers exist, though many were uninterested in taking on debt. The rest constituted a potential market for rural, mostly agricultural, lending.

Estado. O plano de negócios para uma nova instituição deve identificar segmentos de mutuários não devidamente servidos que pode abarcar de uma forma lucrativa. Muitas vezes, outros factores que não o crédito limitam a expansão de uma empresa; pelo contrário, se existirem oportunidades lucrativas, elas são normalmente exploradas e, por vezes, o crédito é conseguido para mutuários não servidos e não merecedores deste. Talvez exista uma procura não muito eficaz de crédito com as actuais taxas de juros. Um estudo do Banco Mundial recentemente realizado sugere que esta situação existe nas pequenas empresas da Tanzania, mas a maior parte das pequenas empresas participantes no inquérito noutros países conseguiu encontrar formas de responder às oportunidades de negócios. Do mesmo modo, estudos de pequenos mutuários bancáveis realizados nas zonas rurais da Indonésia demonstram que muitos não se têm mostrado interessados em contrair empréstimos.

Logo que se tenham identificado clientes de crédito não devidamente servidos, as diferentes agências, (por exemplo, cooperativas, programas de ONGs, bancos comerciais ou de desenvolvimento e instituições financeiras não bancárias, tais como as empresas de leasing) devem oferecer os seus serviços, sujeitos aos testes do mercado. Estando ligados ao sistema bancário – aos fundos tomados de empréstimo do público em geral – é necessário que estas agências sigam uma política de crédito prudente e financeiramente sustentável. Se forem para além disso, devem recorrer aos seus próprios orçamentos ou a fundos doados por instituições de beneficência e tornar o elemento concessional explícito e justificado.

O alargamento do âmbito do crédito através de novos instrumentos financeiros – novas formas de concessão de crédito – exige uma base de prudência, assim como:

1. Novas formas de colateral que permitam aos mutuantes sentirem-se seguros. As formas mais dramáticas incluem garantias mútuas, tais como em microfinanças, mas as formas que envolvem o leasing, o crédito nos recebimentos dos armazéns, as facturas dos despachantes, remessas ou facturas a receber mostraram-se todas eficazes.
2. O crédito que faz uso da cadeia de produção e está direccionado aos elementos da cadeia que

a prudent, financially sustainable credit policy. If they go beyond that, they should draw on their own budgets or on charitable funds and make the concessional element explicit and justified.

Extending the scope of lending through new financial instruments new ways of providing credit requires a foundation of prudence as well as:

1. New forms of collateral that enable lenders to feel secure. The most dramatic forms include mutual guarantees as in microfinance, but forms that involve leasing, lending on warehousing receipts, shippers' bills, input credit, remittances, or bills receivable have all been effective.
2. Lending that makes use of the production chain and targets those in the chain who are most accountable (e.g., wholesalers, input dealers, shippers).

Bureaucratic state-owned agencies, however, have not proved agile in handling innovative lending. Often the best lenders are those with roles as shippers, traders, or input sources.

IMPLICATIONS FOR MOZAMBIQUE

What has been proposed recently in Mozambique is a public sector second-tier lender that could work with all the potential agencies. Creating a new DFI is risky and, as we have seen, DFIs have a poor record of success. Many preconditions must be met and efforts to form a DFI frequently result in costly failure. The DFI must have funds secured for it; a learning curve for staff and management is understandable. A new public-sector second-tier entity in Mozambique could be nimble, but that is not the usual experience of public agencies especially since the countervailing danger is that exploitive rent seekers will capture it. It may be preferable to build on various promising existing institutions (e.g., microcredit, rural enterprise, small and medium enterprise). If that proves insufficient, perhaps Mozambique should start out with a small, flexible second-tier fund that can demonstrate its prudence and agility before getting a great deal of money to onlend. Such funds are not unusual in development efforts, though insulating them from political pressures sometimes requires extreme measures, such as operation by an expatriate institution⁷. In any case, if the DFI borrows funds that must be repaid, it must follow tight standards for remunerative interest rates and prompt

7 One DFI for Pakistan is physically managed from New York.

são mais responsabilizados (por exemplo grossistas, agentes de factores de produção, despachantes).

payment. If not, it will threaten the stability of the financial system which, as Mozambique knows, can be costly and destructive.

Contudo, as agências burocráticas estatais não demonstraram agilidade no tratamento do crédito inovador. Muitas vezes, os melhores mutuantes são os que têm um papel a desempenhar como despachantes, comerciantes ou fontes de factores de produção.

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Um mutuante de segundo nível do sector público poderia trabalhar com todas as potenciais agências, tal como foi proposto para Moçambique. A criação de uma nova IFD é arriscada e, tal como já foi visto, as IFDs têm um registo de maus resultados. É necessário satisfazer muitas condições prévias e os esforços no sentido de constituir uma IFD frequentemente resultam num fracasso bem caro. O IFD deve ter fundos garantidos para as suas actividades; uma curva de aprendizagem para o pessoal e os gestores é compreensível. As recomendações propostas para Moçambique são as seguintes:

- **Não é recomendada uma entidade nova de segundo nível do sector público** – a criação de uma entidade nova de segundo nível do sector público em Moçambique poderia ser rápida, mas esta não é a experiência normal das instituições públicas – em especial porque o perigo é que os que procuram rendas especuladoras irão consegui-las. É preferível contar com várias instituições promissoras (por exemplo o micro-crédito, as empresas rurais, as pequenas e médias empresas).
- **Pequeno fundo flexível de segundo nível** – talvez Moçambique devesse começar por um pequeno fundo flexível de segundo nível que possa demonstrar a sua prudência e agilidade antes de obter valores monetários avultados para conceder créditos. Este tipo de fundos não é pouco comum nos esforços de desenvolvimento, embora isolá-los das pressões políticas por vezes requeira medidas extremas, tais como a sua operação por uma instituição expatriada. Em qualquer dos casos, se a IFD tomar de empréstimo fundos que devem ser reembolsados, ela deve seguir normas rigorosas em relação a taxas de juro remuneradoras e ao pagamento atempado. Caso contrário, irá ameaçar a estabilidade do sistema financeiro – que, como Moçambique bem sabe, pode ser caro e destrutivo.



COMENTÁRIOS AO DOCUMENTO "DEVELOPMENT BANK AND MOZAMBIQUE"

Dr. Prakash Ratilal

1. Um documento intitulado "Development Bank and Mozambique" foi amplamente distribuído pelo CTA como "paper para discussão" e que se apresenta neste documento como Anexo 1. Na versão publicitada, o seu autor não é identificado.

O documento em apreciação exprime uma opinião sobre um tema importantíssimo e estruturante para a economia nacional: o do financiamento ao desenvolvimento, o seu lugar e função no sistema financeiro nacional e as modalidades para a sua capitalização e gestão. Este tema tem sido objecto de grande controvérsia dentro do País e ao nível internacional. Há intelectuais/profissionais que o defendem, há outros que o rejeitam liminarmente.

Este documento é uma contribuição interessante para um debate mais esclarecedor. Ele levanta questões importantes, algumas das quais, na minha opinião, não podem ser generalizadas, sem serem devidamente substanciadas.

2. Embora a tónica geral sobre a criação de uma instituição financeira de desenvolvimento seja negativa, o autor enfatiza as precauções a ter no que respeita à sua sustentabilidade e à necessidade de se assegurar uma certa 'blindagem' face a eventuais interferências políticas.

Apesar da apreciação geral ser pouco favorável, porque subestima as boas experiências e sobrevaloriza experiências que correram mal em alguns países, no caso particular de Moçambique, de forma bastante tímida, o documento sugere que "Talvez seja preferível construir sobre instituições (por exemplo micro-crédito, empresa rural, pequena e média empresa). Se os instrumentos existentes provarem ser insuficientes, talvez Moçambique poderá começar com um fundo flexível de 2º piso,

que deve demonstrar a sua agilidade e prudência, antes de se constituir numa unidade disposta de muito dinheiro para empréstimos" (fim de citação – última página do documento 'Development Banks and Mozambique'- anexo 1) (1)

3. Analisando com maior detalhe este documento (não sei se existem desenvolvimentos analíticos), o documento retrata a realidade financeira de Moçambique, por vezes, de forma incompleta. Não explicitar de forma precisa a situação prevalecente no sector financeiro, não identifica o segmento de mercado que requer um banco de desenvolvimento e as razões pelas quais o mesmo é necessário.

Com efeito, o documento em apreciação aponta como falhas no mercado de crédito: (i) o financiamento de grandes projectos e que podem ser financiados nos mercados internacionais; (ii) fundos para capital de risco, habitualmente envolvendo maiores riscos, e que se relacionam com as necessidades de capital das sociedades; (iii) financiamento para o capital de giro, que alguns bancos já o fazem" (página 3 do anexo1) (2)

4. Antes de prosseguir na análise, creio ser imprescindível reter alguns aspectos fundamentais que caracterizam actualmente o mercado de crédito em Moçambique:

1º Do total dos recursos financeiros disponíveis no sistema bancário, cerca de metade é canalizado para aquisição de Títulos de Tesouro e a outra metade é aplicada no crédito à economia. Para satisfazer as suas crescentes necessidades financeiras, essencialmente para cobrir défices e para recapitalizar alguns bancos, o Estado recorre ao mercado monetário. Ao competir directamente com o sector privado neste mercado, isso contribui

Saldos de Crédito Interno em Milhões de Meticals	31.12.04		31.12.05	
i. Crédito ao Governo - Obrigações	12,347.7	47.7%	19,012.3	48.1%
ii. Crédito à economia	13,512.6	52.3%	20,490.9	51.9%
Soma	25,860.3	100.0%	39,503.2	100.0%

Fonte : Banco de Moçambique – Síntese Monetária Global <http://www.bancomoc.mz>

para: (i) redireccionar recursos bancários para aquisição de títulos de tesouro que proporcionam principalmente a bancos comerciais elevado retorno com risco moderado (com garantia soberana), recursos esses que são essenciais para a economia real, (ii) esta competição mantém elevadas as taxas de juro, o que afecta o sector produtivo.

2º As Estatísticas Monetárias revelam uma elevada contração dos recursos disponibilizados para o sector produtivo da economia, condicionando seriamente o funcionamento das empresas assim como restringindo o desenvolvimento (i) da capacidade de produção e da produtividade e (ii) a geração de emprego.

3º Num ambiente em que o crédito total cresceu 59.5% nos últimos 5 anos, o crédito interno à agricultura, no mesmo período, reduziu de forma preocupante em (-) 24%! Com efeito, o crédito a este sector que em 2001 representava 17.8 % do total do crédito, tem vindo a decrescer de forma preocupante, representando em finais de 2005 apenas 8.5%! É importante sublinhar que:

- no ano 1999 o sector agrícola tinha absorvido 20.5% créditos totais;
- nos princípios dos anos 90 o crédito à agricultura representava mais de 35% do total do crédito;

4º Em contrapartida, o crédito ao comércio beneficiou um crescimento de 200% e a rubrica “outros sectores” cresceram 117.1%.

Para pôr estes numeros em perspectiva, deve referir-se ainda que a proporção do “crédito à economia” em relação ao Produto Interno Bruto (PIB) decresceu de 19% em 1999 para 10% em 2004 (MPD, 2005).

5. Estes números revelam uma tendência preocupante: Moçambique está aceleradamente a tornar-se num País de comércio e vendedor de serviços, apesar da esmagadora maioria da população viver no campo, rodeado de imensos recursos naturais adormecidos nos sectores agrícola, hídrico, energético, minerais e com um enorme potencial a agro-indústria, manufactura e turismo.

Com o desarmamento aduaneiro e o fim das fronteiras económicas na região da Comunidade de Desenvolvimento da Africa Austral (SADC) cuja contagem decrescente já começou, esta tendência para diminuir a canalização dos recursos para actividades produtivas, poderá gerar efeitos perversos na economia e na sociedade moçambicanas.

6. Mais recentemente, em sintonia com o que economistas moçambicanos já vinham advertindo, o Fundo Monetário Internacional (FMI) sintetizou assim a situação prevalecente no sistema bancário: “... o crescimento do sistema bancário, apesar do considerável progresso feito na ultima década, permanece constringido pelo risco dos empréstimos, resultante em parte da fraqueza do ambiente institucional. Em adição, ... o sistema [bancário] é caracterizado por níveis elevados de propriedade

Crédito Total Por Sector de Actividade Económica - em mil milhões de meticaís							
	Dez 01	Dez 02	Dez 03	Dez 04	Dez 05	Peso	%
	2001	2002	2003	2004	2005	Específico	2005/2001
* Agricultura	2,297.4	2,284.9	1,675.8	1,373.8	1,739.3	8.5%	-24.3%
* Indústria	3,262.5	3,353.9	2,625.1	2,243.5	2,694.9	13.1%	-17.4%
* Construção	472.0	583.2	739.5	452.9	847.4	4.1%	79.5%
* Indústria Turismo	519.5	554.9	491.1	389.2	742.9	3.6%	43.0%
* Comércio	1,864.1	1,805.3	2,114.40	2,765.4	5,608.8	27.4%	200.9%
* Transp. Comunic.	905.9	765.1	778.3	868.0	1,194.7	5.8%	31.9%
* Outros	3,531.9	4,960.7	5,126.6	4,758.1	7,668.2	37.4%	117.1%
Total (10º meticaís)	12,853.4	14,307.8	13,530.7	12,851.0	20,496.3	100.0%	59.5%
Câmbio Médio Fim do Período	22,885.00	23,343.00	23,352.51	18,603.52	23,720.00		
Total (milhões de US\$)	561.7	612.9	579.4	690.8	864.1		

(*) câmbio de Dez 05 definido ao câmbio de venda do BM em 29.12.05

Fonte: Banco de Moçambique - Estatística do Crédito - Distribuição de Crédito Bancário - Crédito Total por Sector

BM - Boletim Estatístico Setembro 2005, Dezembro 2000

<http://www.bancomoc.mz>

estrangeira, concentração, dolarização e um baixo nível de intermediação. De entre as causas de baixa intermediação estão as elevadíssimas margens das taxas de juro e as relativamente elevadas e voláteis taxas de juro” ...”Em meados de 2004, as margens bancárias (interest spreads) continuavam elevadas ao nível de 15–16 percentuais“ (in Fundo Monetário Internacional - IMF Country Report No. 04/342, Outubro 2004

Em finais de 2004, o FMI passou a reconhecer a ênfase que deveria ser dada à microeconomia: ”Apesar da economia ter respondido positivamente às reformas implementadas desde 1987..[a missão do FMI] identificou um número importante de fraquezas e vulnerabilidades. Apesar de nos anos recentes, o crescimento económico tenha sido estimulado pelos fluxos de investimento em grandes projectos, estes megaprojectos geraram um impacto limitado na economia doméstica e na criação de emprego. Olhando para o futuro, um crescimento abrangente e sustentável requer acção no sentido de concluir reformas estruturais para aumentar a produtividade e encorajar o investimento privado em sectores com grande potencial como a agricultura, a indústria ligeira, o turismo e minas... Em particular, os esforços devem ter como enfoque a redução dos altos custos de transacção, remover a rigidez laboral, reformar o sistema judicial, melhorar as infraestruturas do País, especialmente nas zonas rurais “ in Fundo Monetário Internacional - IMF Country Report No. 04/342 paragrafo 18. <<http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2004/cr04342.pdf> (3)

7. A complexidade acima enunciada deve ser tomada em conta quando se aborda a problemática do sector financeiro e as suas instituições assim como os seus efeitos na micro e na macroeconomia.

Em regra, os bancos comerciais em Moçambique só têm concedido créditos pelo período de um ano, salvo excepções relativas aos grandes clientes e ao sector imobiliário. Contudo, as necessidades de crédito à economia não se resumem como se refere no “Development Banks and Mozambique”, apenas na possibilidade de se obter:

- 'project finance' que se relaciona com os médios e os grandes projectos;
- 'venture capital' que em geral é necessário para fase de maturação dos projectos;

- 'working capital' que é relativamente fácil de obter no nosso mercado;

Para além deste tipo de créditos, para assegurar o real desenvolvimento agrícola e rural, para o incremento da produção real e o desenvolvimento de infraestruturas, para a modernização das empresas, etc. o que verdadeiramente falta no mercado de crédito é o financiamento a médio e longo prazos para o investimento produtivo, incluindo para as pequenas e médias empresas.

8. Com efeito, Moçambique ainda não possui mecanismos para o financiamento do investimento, entre outros, para sistemas de abastecimento de água (furos e motobombas para irrigação), para pequenas represas privadas, para conservação e desenvolvimento florestal, para o desenvolvimento do agro-business, para compra de equipamentos, camiões e maquinaria diversa, para construção de infraestruturas, para conservação do pescado artesanal, para a interligação inter-sectorial, entre outros. O mesmo sucede quanto ao financiamento às pequenas e médias empresas industriais, dos transportes e de todos os outros sectores produtivos.

Adicionalmente, para assegurar um crescimento estável e sustentado nas empresas locais, é essencial dispôr de modalidades de financiamento para:

- integração sectorial e regional, redução custos e prevenção contra crises (petróleo, energia, etc);
- para a desenvolvimento de empresas produtivas assente sobre as cadeias de valor, redução de assimetrias regionais, inovação e modernização geral das empresas e da economia nacional;
- apoio às exportações, redução das importações, criação de plataformas técnicas e tecnológicas de inserção das empresas no mercado internacional;

9. O documento “Development Banks and Mozambique” em análise refere ainda: que "agências diferentes (cooperativas, programas de ONG's) necessitam de oferecer seus serviços "(vide página 4 do anexo 1) (4)

No essencial estas unidades podem jogar um papel social importante ao nível local. Permanecem dúvidas sobre se estas micro-financeiras e ONG's

possuem condições institucionais e financeiras sobre as quais se deve assentar o essencial da estratégia nacional de financiamento ao desenvolvimento. As minhas observações sobre o que se passa na economia aconselham a que se analise com frieza as práticas e os resultados produtivos obtidos por estas micro-entidades financeiras (ONG's, cooperativas, micro-finanças rurais) em Moçambique.

Creio ser essencial equacionar com urgência e realismo, o custo-benefício das actividades destas entidades que no País operam pequenos volumes de crédito e a respectiva sustentabilidade. É essencial que todos os custos (incluindo a remuneração total dos técnicos-expatriados, as suas despesas de alojamento, de deslocação e de representação bem como a depreciação das suas viaturas, edifícios, entre outros) sejam incorporados nas contas de exploração e nos seus balanços dessas pequenas unidades de crédito. Igualmente se deve publicitar o balanço das origens, aplicações de fundos e o performance da sua carteira de empréstimos, bem como os resultados concretos sobre a produção interna.

10. É igualmente importante considerar os custos ocultos e ou indirectos (hidden costs) assim como aprofundar o processo da sua governação interna e o processo articulação e de prestação de contas ao nível local e nacional e não apenas junto dos seus financiadores/doadores.

O facto de se tratarem de pequenas unidades de crédito, os princípios e o rigor da sua gestão técnica e financeira e a prestação pública de contas não podem ser aligeirados. As preocupações residem não apenas quanto à sua transparência, mas também quanto à relevância, utilidade e os custos das suas actividades. Algumas destas instituições ao receberem fundos a custo zero, concorrem com os bancos comerciais privados de uma forma desigual, contribuindo assim para minar o sistema financeiro a médio e longo prazos.

11. Embora algumas destas entidades assumam um papel social importante face à vulnerabilidade geral do País e face à grande carência de gestores e financeiros no País, não creio ser recomendável assentar a estratégia nacional do financiamento a médio e longo prazos, na massificação de programas das ONG's e ou cooperativas de crédito. Elas podem certamente desempenhar

importante papel ao nível local. Mas a sustentabilidade e os resultados destas instituições necessitam ainda de ser comprovados e a sua prática de governação corporativa ser demonstrada.

Salvo se se continuar a admitir que estas instituições, com um capital próprio relativamente reduzido, continuem a ser utilizadas para transferir fundos perdidos de doadores, em geral, elas não possuem capacidade técnica bancária nem capital próprio para satisfazer as necessidades de financiamento a médio e longo prazos à escala nacional nem para alavancar transacções relacionadas com as infraestruturas, ou modernizar a economia, fortalecer as pequenas e médias empresas, promover o crescimento e a expansão das exportações, entre outros.

12. Outra questão importante é a que se relaciona com a gestão do risco. Sabe-se que o financiamento rural e o das actividades agrárias apresentam uma maior taxa de risco, quando comparados com riscos dos empréstimos a nível urbano. A actividade agrária está associada a elevados riscos. E em Moçambique não possuímos instituições que fazem o seguro de crédito, ou que tomem risco cambial.

Para permanecerem competitivas à escala mundial, nos países desenvolvidos os agricultores e as empresas de agri-business, há várias décadas, recebem elevados subsídios sob várias formas. Como se cobre este risco num país como Moçambique, onde o Estado e as empresas estão carentes de recursos próprios, onde não existem instituições de seguro de crédito contra as intempéries que recaem sobre o sector agrícola, nem mecanismos que mitiguem o risco cambial, nem agências que concedem protecção e benefícios que promovem as exportações, instituições que são comuns nos países industrializados, no Brasil, na Índia, na China, na África do Sul, nos chamados 'tigres da Ásia', entre outros.

Quem deve pagar este prémio de risco? O nosso País não dispõe de uma instituição para suavizar os efeitos destes riscos. É claro que uma instituição de desenvolvimento não tem por objectivo conceder subsídios, mas as questões acima levantadas necessitam de ser equacionadas e devidamente resolvidas.

Estas referências têm por objectivo realçar que esta questão de financiamento ao desenvolvimento exige um estudo muito cuidadoso e não pode ser tratada de ânimo leve. Isso certamente que exige instituições sólidas e actuantes no plano nacional.

13. Com o devido respeito, algumas das frases contidas no documento "Development Banks and Mozambique", no mínimo, envergonharia o Development Bank of Southern Africa (DBSA) e o Banco de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES) pelas referências genéricas que sobre eles se fazem, designadamente:

- a. Sobre o BNDES: "A experiência com o Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES) parece ser geralmente positiva, embora em anos recentes ela esteja a ser criticada por afastar financiamentos de projectos de instituições e fundos privados. Contudo, tem sido uma instituição honesta e somente moderadamente politizada, e possui um relativamente baixo nível de atrasados por efectuarem pequenos empréstimo" (citação do documento 'Development Bank and Mozambique' – vide anexo 1).
- b. Sobre o DBSA: "o Banco de Desenvolvimento da Africa Austral (BDSA) inicialmente uma instituição para financiar infraestruturas locais e municipais, através de adequados instrumentos emitidos na bolsa, começou a diversificar ao conceder empréstimos internacionais para apoiar a expansão das empresas sulafricanas no mercado da SADC. Embora os seus raios financeiros sejam provavelmente sustentáveis, eles são baixos para como qualquer banco comercial sustentar-se utilizando apenas fundos privados e capital, sem o apoio do Governo" (citação do documento 'Development Bank and Mozambique') (6)

14. O risco de concorrência entre bancos de desenvolvimento e a banca comercial, a verificar-se, isso significa que os primeiros podem ser bem geridos e ser suficientemente agressivos no seu segmento de mercado, complementando assim a sua viabilidade com outros segmentos.

Naturalmente que os bancos de desenvolvimento não devem ser constituídos para competir com bancos privados. O seu papel primordial é o de alavancar o conjunto da economia nacional e,

nesse contexto, complementar os bancos comerciais, com o objectivo de financiar o desenvolvimento de infraestruturas físicas e empresariais, contribuir para superar estrangulamentos/gargalos (bottleneck) e promover as relações inter e intra-sectoriais, entre outros para tornar as empresas mais competitivas.

15. Um dos exemplos de boa gestão de um banco de desenvolvimento é o de BNDES. Tive o privilégio de visitar este banco há 6 meses integrado numa delegação do Programa para o Desenvolvimento Empresarial (PODE). Com efeito, o Banco Nacional do Desenvolvimento Económico e Social (BNDES) apresenta os seguintes indicadores:

- gere mais de US\$ 61.2 biliões de dólares de activos em Dez 2004;
- os desembolsos em 2004 foram da ordem de 13.7 biliões de dólares;
- no primeiro semestre de 2005, o BNDES apresentou lucros no montante de 1.83 biliões de reais ou seja cerca de US\$ 590 milhões. E não foi um caso isolado, pois no ano de 2004 os lucros totalizaram US\$ 511 milhões de dólares;
- a taxa de inadimplência do BNDES é de 0.64%, menos de 1% !.

O milagre económico do Brasil que podemos testemunhar hoje, como a 11ª. ou 12ª. economia do mundo, deveu-se e deve-se em grande parte ao BNDES. Disto não há dúvidas. Os números falam por si.

16. O BNDES constituiu-se na realidade como um instrumento incontornável para contribuir para o desenvolvimento real e abrangente e assim para reduzir o fosso entre os que têm ("have") e os que pouco ou nada têm ("have not"). Na realidade o BNDES é o principal instrumento financeiro brasileiro de financiamento a médio e longo prazos, No nosso País não existe um instrumento similar e isso, em minha opinião, constitui um dos maiores constrangimentos ao desenvolvimento sustentável.

As políticas operacionais do BNDES definem normas relativas (i) à concessão de financiamento; (ii) apoiam projectos que promovem o desenvolvimento da inclusão social, (iii) estimulam

os empreendimentos que criam emprego e renda, (iv) contribuindo também para a geração de divisas priorizando: (a) a recuperação e desenvolvimento da infra-estrutura; (b) a promoção de exportações; (c) o desenvolvimento e expansão de tecnologia; (d) o fomento das PME's e, (e) facilita a integração regional com os países vizinhos e promove a internalização das empresas brasileiras.

17. Entre outros, o BNDES intervém ainda em 35 programas multifacetados e integrados de financiamento, que se encontram listados em (7) no fim deste texto.

Sou de opinião de que esta experiência não pode ser omitida nem ignorada. O que o BNDES faz é algo que os moçambicanos devem conhecer, estudar e divulgar, porque algo semelhante interessa aos empresários e trabalhadores deste País.

Mariamo Carimo, Omar Mithá e Cloé Ribas dirigentes e técnicos superiores do PODE assim como Sérgio Macamo do MIC presenciaram esta longa exposição no BNDES.

Quem quiser aprofundar esta temática e quiser conhecer esta experiência de sucesso do BNDES pode acessar: <<http://www.bndes.gov.br>> e no caso do DBSA <www.dbsa.org>. No fim deste documento junta-se um artigo sobre o BNDES.

18. Em várias partes do mundo existem experiências similares deste tipo de instituições mas com modelos diferentes. Isso pode ser comprovado no DBSA e no Industrial Development Corporation (IDC) na África do Sul. O mesmo sucede com o KfW da Alemanha, entre outros. Curiosamente, estas instituições de desenvolvimento até financiam projectos de desenvolvimento em Moçambique !

Os casos apontados foram recolhidos com base em fontes credíveis, sem grandes aprofundamentos nem estudos de consultoria apropriados. Certamente que os indicadores mencionados fazem inveja aos que são contra o conceito de um banco de desenvolvimento, com 'agravante' de o BNDES ser uma entidade pública. Instituições como estas para o fomento da produção, quando bem geridas, possuem um efeito estruturante e realmente contribuem para colmatar falhas no mercado financeiro.

19. Experiências similares ocorrem também nos

países onde se verificam grandes taxas de crescimento do PIB nos últimos anos, nomeadamente a China e a Índia.

O gráfico 6.3. da página 133 do Relatório do Banco Mundial sobre o Desenvolvimento Mundial - 2005, ilustra claramente este facto, quando apreciado pela inversa, ou seja na óptica de bancos públicos.

Nessa mesma página pode-se ler que "o Banco Tailandês para Agricultura e Cooperativas Agrícolas é um caso singular de banco de desenvolvimento, cujos empréstimos não dependem de subsídios. E o banco ainda é bem sucedido na concessão de crédito aos agricultores. Em 1988, estendeu seus empréstimos a mais de 80% das famílias tailandesas de agricultores".

20. Surpreendentemente, perante casos de sucesso, no documento em apreciação "Development Bank and Mozambique" a tónica sobre o banco de desenvolvimento é em geral negativo, apesar de deixarem em aberto a possibilidade de uma pequena experiência demonstrativa.

Acredito que Moçambique necessita de um instrumento desta natureza, evidentemente de menor envergadura, viável, gerido com competência, e assente na ética e no 'corporate governance' implementado rigorosamente.

21. Um organismo estruturante deste tipo, ampliaria a acção dos bancos comerciais para áreas/projectos hoje considerados de maior risco. Naturalmente que este objectivo social e económico não pode, em nenhuma circunstância, pôr em causa a necessidade de a mesma ser lucrativa, sem ser gananciosa.

Face aos indicadores acima, não é pacífico concluir-se como pretende(m) o(s) autor(es) 'Development Bank and Mozambique': (início de citação) " Criar uma nova instituição financeira de desenvolvimento (DFI) é arriscado e, como vimos, DFI's apresentam um registo muito baixo de sucessos. Muitas pre-condições devem ser definidas e esforços para formar essa instituição resultam frequentemente em elevados custos resultantes do falhanço". (extractos da última página do documento apresentado no Anexo 1) (8).

Antes de se tirarem conclusões deste tipo, é pertinente elaborar-se um sério estudo sobre o

caso concreto de Moçambique, um estudo desapaixonado, sem influências ideológicas, quaisquer que sejam,

22. É certamente válido o alerta relativo aos problemas que ocorreram nos bancos de alguns países e os seus custos e também nalguns bancos e fundos em Moçambique. É preciso identificar com precisão o que sucedeu e em que contexto isso sucedeu, para que deles possamos tirar lições importantes.

Para maior prestígio das instituições e em benefício da economia nacional, certamente que não podemos subestimar estas lições. Elas podem ajudar a corrigir erros e deficiências anteriores.

23. Apesar disso, não é possível aceitar secamente a ideia expressa pelo(s) autor(es) ao referirem: “Em Moçambique, muitos pensaram que as instituições financeiras de desenvolvimento (DFI's) foram um desastre e insistiram na sua liquidação” (citação do documento 'Development Bank and Mozambique'. (8)

Não é claro de que DFI's se fala pois o BCM e na fase final do BPD, ambos eram bancos comerciais públicos. Neles ocorreu má gestão e desvios inaceitáveis. Uma parte já foi julgada e condenada pelos tribunais e a outra está sob auditoria forense e no foro da justiça.

O que se passou nestes bancos não tem directamente a ver com a função de banco de desenvolvimento, objecto da nossa análise. Por isso, é importante explicitar e identificar a situação concreta para dela se tirarem lições.

24. Numa avaliação correcta da realidade, não se devem descurar os efeitos, nos bancos e nas empresas, dos prejuízos resultantes da guerra dos 16 anos e da agressão concretizada pela Rodésia do Sul e pelo regime do 'apartheid' contra o nosso País. As Nações Unidas calcularam que os prejuízos directos e indirectos foram superiores a US\$15 biliões de dólares, a maior parte dos quais recaíram directamente sobre as empresas públicas e privadas. Nesta análise não se deve omitir a destruição de centenas de empresas, de linhas férreas, de explorações agrícolas, de milhares de camiões e equipamento e maquinaria diversa, a paralização de outras infraestruturas e da rede comercial rural, encarecendo os custos de transacção. É essencial referir os efeitos resultantes

do assassinato de centenas de gestores e técnicos, afectando drasticamente a produção e a circulação de pessoas e bens.

No fim da guerra, como resultado de um país exaurido, essas empresas não receberam a compensação por estas destruições/nem receberam apoio directo para minorar os efeitos gerados pelos prejuízos que acumularam, por razões exógenas. Grandes empresas colapsaram. Nos anos seguintes após o fim da guerra, o Estado de Moçambique beneficiou do perdão da dívida externa, mas as empresas continuaram a arcar sozinhas o peso desta guerra destruidora. Fragilizadas, as empresas, não puderam honrar as suas responsabilidades para com os bancos, perigando os respectivos equilíbrios financeiros.

Sou de opinião que devemos falar e recordar estas coisas da nossa vida para que, com serenidade, e numa análise séria da situação concreta, se possam definir acções e os termos que permitam o nosso País ser competitivo.

25. O documento “Development Banks and Mozambique” refere que a criação de um banco desta natureza é arriscada (*risky*)... e que disso poderá resultar num elevado custo de falhanço (*costly failure*).

Se analisarmos o conjunto dos fluxos financeiros na economia nacional, incluindo os fluxos da ajuda externa, na realidade, Moçambique já está a viver o custo de um falhanço muito maior, em resultado da ineficácia e dos resultados pouco tangíveis dos processos de canalização e de aplicação da ajuda externa.

26. No que respeita à ajuda externa, e após vários milhões de dólares terem sido dispendidos (ou registados) em anos sucessivos, os indicadores não permitem concluir que o modelo que estamos a seguir é sustentável e dinâmico. Com efeito, o modelo económico vigente de uma forma geral, não é sustentável nem é dinâmico, não gera efeitos multiplicadores sobre a economia, não permite gerar emprego, não facilita a promoção das pequenas e médias empresas (PME's), não induz o aumento do rendimento das famílias nem permite gerar lucros significativos nas empresas, o que facilitaria o aumento da base de arrecadação dos impostos, o aumento a poupança interna, o incremento do investimento de origem doméstica..

Um modelo dinâmico, profundamente centrado na economia doméstica, na qual a ajuda externa fosse complementar e pro-activa, permitiria tendencialmente reduzir a necessidade de recursos externos. Infelizmente não é isso que está a suceder.

O Relatório patrocinado pelo Primeiro Ministro Blair 'Our Common Interest' revela o imenso desperdício de fundos que tem estado a ocorrer nos modelos actuais que apenas priorizam os sectores sociais. No mesmo sentido, Joe Hanlon escreveu recentemente: "Ajuda no montante de USD 11.0 biliões, gastos na última década, não trouxeram um crescimento dinâmico em Moçambique. O paradigma de desenvolvimento definido no quadro de Consenso de Washington preconiza que o sector privado contribuirá para eliminar a pobreza se fôr criado um ambiente de negócios atractivo, mas até o Ministro Britânico de Desenvolvimento Hilary Benn diz: 'O Consenso de Washington está agora no corredor da morte, e muito poucos irão velar a sua morte'" (in News reports & clippings no. 95 – Joseph Hanlon)

27. Em Moçambique, as autoridades governamentais têm mantido uma postura firme e determinação férrea de cumprir os programas acordados com o FMI e o Banco Mundial, em particular os que respeitam:

- aos 10 pontos do Washington Consensus 'original' designadamente: a disciplina fiscal, a reorientação das despesas públicas, a reforma dos impostos, a liberalização das taxas de juro, taxas de câmbio unificadas e competitivas, liberalização do comércio, abertura ao investimento externo, privatização, desregulamentação, direitos seguros de propriedade);
- aos 10 pontos do chamado 'Augmented Washington Consensus' designadamente: boa governação, a transparência e anti-corrupção, o mercado de trabalho flexível, a aderência à disciplina da Organização Mundial do Comércio (OMC), a aderência aos códigos financeiros internacionais, a abertura da conta capital 'prudente', regime livre de taxas de câmbio, independência operacional do banco central e gestão orientada para cumprir metas de inflação, segurança da rede social, enfoque na redução da pobreza.

28. Apesar desse enorme esforço e coragem pela acção realizada pelo Governo e pelos cidadãos, os resultados não são abrangentes e as populações não sentem esses resultados na melhoria da sua base material. Os pronunciamentos do FMI sobre Moçambique, anteriormente referidos, indicam que "apesar da economia ter respondido positivamente às reformas, permanecem importantes fraquezas e vulnerabilidades. O crescimento do PIB foi essencialmente devido aos mega-projectos, que geraram impactos limitados na economia doméstica e na criação do emprego".(in IMF Country Report No. 04/342) (3)

O projecto Mozal, Corredor do Desenvolvimento de Maputo, o Gasoduto e o projecto das areias pesadas, foram realizados com avultados capitais e empréstimos de origem privada, obtidos no mercado financeiro internacional. Estes fundos não são os mesmos que têm origem na ajuda externa.

Sendo assim, o crescimento do PIB é resultado de fundos que não são os da ajuda externa. Apesar da maioria esmagadora da população viver directa ou indirectamente da agricultura, apenas 5% dos fundos da ajuda são canalizados para estas actividades.

Qual é então a coerência e a relevância destes programas de ajuda que têm absorvido fundos avultadíssimos. Mesmo considerando apenas metade dos montantes apresentados por Joe Hanlon – vide nota (10) , a resposta não pode ser a tradicional: que se trata de corrupção local. É fundamental visitar os conceitos, analisar os canais da ajuda, a forma de registo dos donativos, a prática concreta no terreno e o processo da prestação de contas.

29. Depois de se terem gastos vários biliões de dólares, sem incluir o valor dos investimentos dos grandes projectos cuja origem é totalmente privada, importa questionar sobre o performance dos programas de ajuda.

Face ao baixo performance, à excepção dos grandes projectos, estamos assim perante um importante falhanço do modelo que preconiza que "a mão livre e invisível no mercado, que tudo regula".

Curiosamente, algumas agências de doadores em Moçambique começaram a praticar funções que são típicas de bancos de desenvolvimento.

Embora não seja a forma apropriada, felizmente que assim sucede pois os doadores ao praticarem juros concessionais e ao concederem garantias, alguns bancos comerciais começam a tomar alguns riscos adicionais, o que facilita maior desempenho das pequenas e médias empresas.

30. Mas isto sucede porque o mercado é fragmentado e assimétrico, falhas estas que constituem uma oportunidade para se estudar com seriedade a pertinência de instituições de desenvolvimento. Se seguirmos os conselhos do Banco Mundial inseridos no seu 'Relatório Sobre o Desenvolvimento Mundial 2005 – página 133 da versão portuguesa, podemos constatar o seguinte: "...os bancos de desenvolvimento podem justificar a sua existência se estiverem a corrigir uma falha de mercado de modo eficiente em termos de custo. Alguns têm sido capazes de conceder empréstimos de modo rentável e manter uma alta taxa de adimplemento dos empréstimos sem precisar usar a tradicional exigência de garantias" (fim de citação).

31. Apesar dos sucessivos 'falhanços' por parte de instituições internacionais reputadas, não é do conhecimento público que alguma delas tenha sido encerrada por desempenho deficiente, apesar de, nas últimas décadas, alguns terem sido parte de uma gestão pouco eficaz no uso destes vários bilhões de dólares "canalizados", muitos diriam "debitados" aos países africanos.

De forma similar, a má gestão e a ocorrência de prejuízos em alguns bancos de desenvolvimento em certos países, que não são aceitáveis, não permite concluir de per si pela completa eliminação do conceito e das funções de banco de desenvolvimento, necessárias ao nosso desenvolvimento e à superação da pobreza de uma forma sustentável.

32. O facto de Moçambique não possuir recursos financeiros como Angola, que recentemente decidiu constituir um banco de desenvolvimento com capitais públicos, afectando parte dos fundos resultantes das suas imensas riquezas naturais, isso não pode condicionar os moçambicanos de pensar no seu processo de desenvolvimento económico e social e nas instituições correlacionadas e, nesse quadro, estudar as vantagens e os inconvenientes da criação de um tal banco em Moçambique.

Deve-se salientar que Angola decidiu seguir este caminho porque chegou à conclusão de que os bancos comerciais e as instituições de micro-finanças, em geral, apenas concedem crédito no máximo pelo período de um ano. Excepção naturalmente é feita às médias e grandes empresas que podem proporcionar garantias e uma sã gestão.

Em minha opinião, porque são evidentes as falhas no nosso mercado, falhas estas que irão perdurar por muitos anos, a constituição de um banco de desenvolvimento não constitui, à priori, um projecto inviável, desde que sejam observados os princípios éticos e de boa governação institucional.

33. Equacionada a questão conceptual e apreciadas as boas experiências no mundo, confirmadas por um importante Relatório do Banco Mundial, resta abordar a questão da gestão e assegurar que estudos técnico-financeiro demonstrem a sua viabilidade, sem descurar os ensinamentos positivos a retirar das experiências que correram mal.

E se, 'in extremis', numa fase inicial, os 'stakeholders' do desenvolvimento de Moçambique assegurassem a gestão de uma instituição financeira de desenvolvimento assente numa parceria público privada, em minha opinião, operando a 2o nível e com normas claras de governação empresarial, o perigo da 'politização da instituição' e ou de desvios em tal banco, seriam afastados.

Penso que isto a acontecer, proporcionaria grandes poupanças nos custos operacionais dos actuais mecanismos de ajuda, particularmente no que respeita ao apoio ao sector privado. Passaria a haver uma única agenda. Haveria certamente maior coerência e uma maior sintonia do financiamento com a estratégia e as prioridades definidas pelo governo do País. Prevenir-se-ia a proliferação de micro-unidades, de pequenos fundos e evitar-se-iam assim os desperdícios da distribuição gratuita e dos fundos perdidos que sistematicamente perturbam o mercado. Através deste instrumento haveria um único registo bem como a simplificação dos procedimentos e de 'reporting'.

34. A economia de Moçambique deve ser vista como uma unidade única e integrada e não como uma manta de retalhos sujeita a agendas diversas de cada doador. Ao se concentrarem uma parte dos recursos doados num banco de

desenvolvimento, gerido profissionalmente, os critérios de elegibilidade e a decisão sobre a alocação financeira passaria a ser executada por banqueiros, bancários e profissionais experientes. Estes, velariam pela recuperação dos fundos cedidos ao sector privado.

O processo seria assim mais rigoroso e mais profissionalizado e as operações concretizar-se-iam através de entidades financeiras licenciadas pelo banco central. Esta instituição de fomento de desenvolvimento, seria supervisionada pelo banco central.

35. O que está verdadeiramente em causa é o fortalecimento da base empresarial em Moçambique, o crescimento da capacidade produtiva das nossas empresas por forma que elas sejam competitivas à escala mundial. A prioridade é assim o desenvolvimento de uma ECONOMIA MOÇAMBICANA COMPETITIVA.

Este esforço requer fundos adicionais aos que presentemente estão a ser canalizados para os sectores sociais. Os parceiros da cooperação poderiam canalizar de forma mais efectiva parte dos recursos adicionais para o fortalecimento do sector privado através:

- a. não apenas visando a melhoria do ambiente de negócios;
- b. mas também a modernização técnica e tecnológica das unidades de produção através da formação especializada, de novos equipamentos, de tecnologia, de gestão (estratégica, financeira, mercado, inovação, marketing, etc);
- c. e do aumento real da produção e da produtividade por forma a tornar as empresas competitivas.

Este é o caminho sustentável para reduzir custos de transação, assegurar maior responsabilidade na alocação dos fundos, assegurar maior volume de crédito à economia, principalmente para médio e longo prazos e, assegurar o retorno efectivo dos financiamentos.

Isto contribuiria para o aumento real do emprego, para a melhoria do rendimento das famílias, incrementaria a poupança nacional, e

consequentemente aumentaria o investimento de origem doméstica. Esta é a forma segura que permite um crescimento sólido e assim contribuir para se eliminar a pobreza de forma sustentável.

36. No debate entre moçambicanos, ninguém é defensor da propriedade exclusivamente estatal de um banco de desenvolvimento no País. As ideias que têm sido veiculadas relativamente à criação de um tal banco para Moçambique apontam para uma parceria público-privada na qual, ao nível accionista e na gestão profissionalizada da instituição, participariam o Estado com uma posição minoritária, envolvendo também os bancos comerciais e o sector privado moçambicano, os fundos, agências de desenvolvimento e bancos internacionais.

No que respeita ao apoio de gestão, a Direcção do BNDES referiu que quando solicitada, poderá considerar positivamente colaborar na gestão de uma iniciativa similar em Moçambique e noutros países PALOP. Com o apoio do BNDES e/ou com o apoio do DBSA e/ou com o apoio do KFW e/ou de outros bancos de desenvolvimento de sucesso pelo mundo, porque é que uma iniciativa deste género não daria certo em Moçambique?

37. Um bom exemplo de uma instituição moçambicana que tenta entrar num dos segmentos próprios de banco de desenvolvimento é o GAPI que ainda é uma instituição de pequena dimensão, mas que tem demonstrado um desempenho no essencial bem sucedido e que actua com risco próprio nas zonas rurais.

É uma experiência nova que está a nascer em Moçambique com base numa parceria público-privada e com o envolvimento de instituições financeiras internacionais, incluindo fundos de desenvolvimento e bancos europeus de 1ª linha. Está a ser finalizado um projecto de longo alcance que irá gerar efeitos nas zonas rurais e nas actividades agrárias, com ênfase:

- nas pequenas e médias empresas (PME's)
- na promoção do empreendedorismo e na bancabilidade dos moçambicanos.

O projecto está a ser estudado com bastante detalhe e precaução e conta com a participação de profissionais credíveis. O projecto GAPI está a ser estruturado por forma a fazer diferença. Ele tem

por objectivo contribuir para mudar a face das zonas rurais de Moçambique.

A nova instituição está a ser concebida numa perspectiva sustentável, sem descurar os critérios de rentabilidade, a responsabilidade social, e os princípios de ética e de boa governação empresarial. Este projecto, deve servir-nos de exemplo a seguir na procura de soluções para resolver os problemas reais, de uma forma correcta, especialmente para o sector das infraestruturas.

38. O que não se compreende é a racionalidade de um certo discurso. Face aos falhanços dos sucessivos modelos que nos têm sido sugeridos ao longo dos anos, ultimamente está na moda a palavra 'ownership'.

Sobre este tema, a Agenda 2025: Visão e Estratégias da Nação elaborada ao longo de 2 anos por cientistas, técnicos e profissionais moçambicanos, assente numa ampla consulta participativa dos vários sectores socio-profissionais e comunidades de base em todo o país, apontou inequivocamente para a criação de um banco de desenvolvimento. No processo de elaboração desta Agenda 2025 o Professor Roger Norton, proeminente economista e investigador que já foi Director do Banco Mundial, contribuiu para sustentar a base de estudo que preconizava a criação desse banco.

Para além da Agenda 2025: Visão e Estratégias Nacionais que foi ratificada por aprovação unânime da Assembleia da República (Parlamento), a sociedade civil moçambicana representada no G20 defendeu no Observatório de Pobreza de 2004 (na presença do Governo e dos Embaixadores residentes em Maputo, Moçambique) a importância da constituição de uma sociedade financeira de desenvolvimento.

Adicionalmente, o Manifesto Eleitoral do Presidente Armando Guebuza, sufragado pela maioria do Povo Moçambicano nas últimas eleições, fala na criação de um banco de desenvolvimento. Os bancos comerciais desejam esta instituição porque lhes permite mitigar os seus riscos.

39. Perante este consenso nacional dos principais actores relativamente ao banco de desenvolvimento, bem gerido e lucrativo, alguns consultores consideram uma heresia pensar tal projecto. Afinal o que é ownership?

Quanta coisa nos aconselharam e que falhou? Para além da pouca eficácia das políticas 'sugeridas' no que respeita ao cajú e ao Proagri, são precisos mais exemplos? Para além da pouca eficácia da ajuda externa, porque será que apenas 5% dos donativos cedidos para o País e apenas 8.5% do crédito interno foram canalizados para o sector agrícola, sabendo-se que 86% da população vive directamente ou indirectamente da agricultura ou de actividades a ela relacionadas? Que tipo de aconselhamento o País de facto necessita?

40. A Agenda 2025, elaborada essencialmente por moçambicanos, com amplo consenso nacional, assente em metodologias científicas, aprovada pelo Parlamento, adoptada pela sociedade civil, sufragada nas eleições gerais livres e transparentes, não pode ser posta em causa por análises genéricas. Do ponto de vista estatístico, podemos fazer parte da lista de países mais pobres do mundo, mas certamente que não somos dos mais ignorantes ou mais preguiçosos.

A ajuda externa é muito importante, nalguns sectores é muito crítica, mas ela deve sempre servir os propósitos definidos pelos órgãos nacionais e obedecer à estratégia e as prioridades do Governo.

41. O Professor Roger Norton foi solicitado a apreciar o documento "Development Banks and Mozambique". No anexo 3 apresenta-se o seu parecer positivo quanto à constituição de um banco de desenvolvimento em Moçambique, ao mesmo tempo que apresenta algumas reflexões, advertências e precauções que devem ser tomadas seriamente em conta.

Estamos agora perante duas opiniões diferentes de dois conselheiros estarngeiros: uma que apresenta um cenário desencorajador, mas que no fim, de forma tímida, concorda com a constituição de um banco de desenvolvimento e outra que elabora sobre as condições em que uma tal instituição pode ser criada em Moçambique, sem pôr em causa os princípios de rentabilidade económica e de governação responsável.

42. A este propósito, alguns empresários moçambicanos presentes numa sessão de trabalho com um alto estadista de um País altamente industrializado disse recentemente: "Não sejam tímidos àcerca desta ideia de banco de desenvolvimento. Não o usem para subsídios, façam-no lucrativo. Nunca abandonem a vossa

visão, a vossa atitude empreendedora, o vosso comportamento ético. Com trabalho árduo serão bem sucedidos”.

Foi gratificante! Foram conselhos construtivos de um sábio! (9)

43. Esta questão de uma instituição financeira de desenvolvimento é uma questão estruturante para a economia nacional, para que ela se torne COMPETITIVA! Esta é a regra de jogo da fase actual da globalização. E os moçambicanos sabem que devem aceitar participar neste desafio com determinação de nele fazer parte, e para vencer já sabe que deve preservar a ética e a boa governação corporativa, e gerar lucros.

Segue-se a fase em que é necessário definir as condições, por mais difíceis e duras que sejam, para que seja possível gerar as condições políticas, técnicas, financeiras e organizativas para que tal instituição seja criada e assim cumpra a sua função de promotora do desenvolvimento de Moçambique. Os consultores deveriam indicar quais as condições essenciais para viabilizar um tal banco, apresentando claramente os pontos fortes, os pontos fracos, as ameaças e os desafios a ultrapassar.

44. Neste caso particular, para sermos positivos, creio que devemos pedir apoio técnico àqueles que neste momento estão a gerir com eficiência um banco de desenvolvimento. Sugiro que se contrate o BNDES e ou o DBSA e ou o KFW para prepararem um documento consistente sobre a eventual possibilidade de criação de um banco de desenvolvimento em Moçambique.

45. Na minha óptica, a superação destes estrangulamentos reais só é possível com o crescimento da base produtiva, particularmente das pequenas e médias empresas. Os parceiros de cooperação de Moçambique, para além do apoio à educação e à saúde que têm sido fundamentais devem canalizar, sem hesitação, uma parte dos recursos adicionais para o sector privado para alavancar a economia: (i) não só para melhorar o ambiente de negócios; (ii) mas também para aumentar a base de empreendedorismo dos moçambicanos; (iii) para ampliar conhecimentos técnicos, científicos e de gestão dos empresários; (iv) para melhorar a organização das empresas; (v) e, acima de tudo, para fazer crescer a produção em condições que permitam as empresas se tornarem

competitivas no plano mundial.

Isso contribuirá para aumentar o emprego e os rendimentos, aumentar a poupança nacional e incrementar o investimento de origem nacional e conseqüentemente reduzir a pobreza de forma sustentada. Este é o caminho útil para tornar o País menos dependente do exterior e dos donativos, assegurando um crescimento sustentável, assente no aumento de valor dos recursos naturais disponíveis. Felizmente que não somos um país com deserto – esta é uma oportunidade de Moçambique valorizar as suas riquezas e assim deixar de depender de recursos externos.

46. Naturalmente que se tem a noção de que a situação prevalecente não se resolve apenas com a melhoria qualitativa e quantitativa da oferta de moeda, com ou sem existência de um banco de desenvolvimento.

Também no plano da procura de moeda, a sua qualidade deve melhorada. Iniciativas como as do PODE, PODE-CAT, de agências de desenvolvimento e todas as outras iniciativas bem geridas que se dedicam a melhorar o desempenho de empresas moçambicanas necessitam de ser reconfiguradas e potenciadas para se tornarem mais eficazes no seio das empresas. Igualmente é fundamental valorizar e capacitar os centros de inovação e de institutos de pesquisa, os centros de qualidade, os centros de formação vocacional, entre outros.

Uma actuação bem sucedida no seio das empresas e destas instituições, reduz o risco do crédito e contribui para diminuição geral das taxas de juros. É esta vasta acção combinada de vários organismos que proporcionam inputs imprescindíveis para uma empresa se modernizar e se tornar competitiva regional e internacionalmente.

Quer isto significar que há ainda muito que fazer para aguçar o espírito de empreendedor dos nossos empresários de 1ª geração, para elevar a sua capacidade de analisar e tomar riscos nos negócios, para elevar a cultura de poupança e de reembolso dos créditos, para melhor gerir o tempo-espaço, melhorar a organização e a performance das empresas para desenvolver negócios lucrativos, sem perderem de vista a responsabilidade ética, social e ambiental.

Mesmo que sejamos bem sucedidos nestes

planos, é fundamental encontrar-se uma solução urgente para a dívida interna que, em tão pouco tempo, se tornou num dos maiores desafios a superar:

- o serviço da dívida interna absorve importantes recursos financeiros que poderiam ser melhor utilizados na economia;
- mantém elevada a taxa de juros interna.

Estes são alguns dos grandes desafios a enfrentar na economia. Os parceiros de cooperação podem jogar um papel activo no fortalecimento da competitividade da economia moçambicana. O esforço conjunto dos vários actores, nacionais e estrangeiros, na implementação da consensual Agenda 2025 podem permitir sucessos ainda maiores.

CUSTOS DE TRANSACÇÃO: ANÁLISE DE CADEIA DE VALOR PARA SECTORES ESTRATÉGICOS EM MOÇAMBIQUE

ANÁLISE DA CADEIA DE VALOR PARA SECTORES ESTRATÉGICOS EM MOÇAMBIQUE

SUMÁRIO EXECUTIVO

VALUE CHAIN ANALYSIS FOR STRATEGIC SECTORS IN MOZAMBIQUE

EXECUTIVE SUMMARY

Global Development Solutions, LLC

CULTIVO DO ALGODÃO

O cultivo do algodão era um sector próspero em Moçambique, mas a guerra, a política interna, a flutuação dos preços internacionais e outros factores dificultaram seu crescimento até recentemente, quando o sector começou a mostrar alguns sinais de recuperação. Calcula-se que 350,000 agricultores de pequena escala, que representam uma base total de dependência económica de 1.5 milhões de pessoas (10% da população total), faça o seu sustento através do cultivo do algodão.

Nas regiões de cultivo do algodão do norte do país, particularmente em Nampula e Cabo Delgado, a cultura do algodão é responsável por 52-84 percento do rendimento familiar. Não obstante o algodão ser amplamente cultivado em Moçambique, estas duas províncias concentram mais do que 75% (118,866 ha) de toda a produção de algodão em Moçambique.

A produção total de algodão caroço em 2004 alcançou aproximadamente 92,000 toneladas, sendo previsto para 2005 uma produção de 120,000 toneladas. Mas esse valor ainda está longe do potencial de produção, estimado em cerca de 400,000-600,000 toneladas de algodão caroço por ano. Mas, se tomarmos em consideração que quase 98% do algodão é cultivado por 350,000 pequenos agricultores, que vêem o algodão como uma cultura de baixo-insumo/baixo-rendimento, ao continuar-se a produzir algodão utilizando a estrutura de mercado e as práticas de cultivo existentes, será improvável que se consiga

COTTON FARMING

Cotton farming was once a thriving sector in Mozambique, but war, internal politics, fluctuating international prices, and other factors have hindered its growth until recently when the sector began to show some signs of recovery. It is estimated that 350,000 smallholder farmers with a total economic dependence base of 1.5 million people (10% of the total population) make their livelihood through cotton farming.

In cotton growing regions in the north, particularly in Nampula and Cabo Delgado, cotton farming accounts for 52-84 percent of household income. While cotton is grown widely in Mozambique, these two provinces account for over 75% (118,866 ha) of all cotton production in Mozambique.

Total production of seed cotton in 2004 reached approximately 92,000 tons, and it is anticipated that 2005 will yield as much as 120,000 tons. But this is far short of the production potential, which is estimated to be as much as 400,000-600,000 ton of raw cotton per annum. But taking into account that nearly 98% of cotton is grown by 350,000 smallholder farmers who view cotton farming as a low-input, low-output cash crop, continuing production using the existing market structure and farming practices is unlikely to support an increase in yield rates for the country to realize its full potential in the cotton sector.

In addition to poor on-farm practices, poor use of agricultural inputs such as fertilizers and sprays are also to blame for the low yield rate. When compared

apoiar um aumento das taxas de rendimento para que o país realize todo o seu potencial no sector de algodão.

A acrescentar à utilização de pobres práticas de cultivo, o baixo uso de insumos agrícolas, como fertilizantes e pesticidas, também são responsáveis pela baixa taxa de rendimento. Quando comparado com os produtores de algodão da África Oriental como o Mali (presentemente o maior produtor de algodão em África), os agricultores moçambicanos alcançam taxas de rendimento que são menos que um-terço à metade dos seus competidores.

No começo de cada campanha, a Comissão Nacional de Preços e Salários define um preço mínimo para o algodão caroço para toda a campanha. O preço geralmente é negociado entre o MADER e o IAM, as companhias de algodão e representantes do pequeno agricultor. Enquanto que o sistema de concessão e o da determinação de um preço mínimo foram úteis para estimular a revitalização do sector de algodão, os sistemas de mercado prevalentes tiveram um efeito negativo no estímulo do crescimento e na eficiência da indústria do algodão.

O rendimento médio de um campo semeado de algodão em Moçambique varia entre 415-600 kg/ha, o que é baixo mesmo em África. Nos dois cenários analisados nesse estudo, as taxas médias de rendimento variaram entre o valor mais baixo de 297 kg/ha a 450 kg/ha. De acordo com entrevistas de campo e recolha de dados, a média dos custos de produção por hectare entre os produtores de algodão varia entre US\$26.66/ha a US\$41.15/ha. Isto traduz-se num custo de produção de US\$0.06-US\$0.14/kg, o que é extremamente baixo, mesmo quando comparado com várias empresas fora da região.

Os resultados gerais da análise de cadeia de valor sugerem que em ambos casos estudados, a colheita, a aplicação de pesticidas e a sementeira constituem as três actividades com o maior valor acrescentado para os agricultores moçambicanos de algodão. A sementeira foi consistentemente a terceira actividade com valor acrescentado mais alto, enquanto que a colheita e aplicação de pesticidas foram as actividades de maior valor acrescentado ou a segunda actividade de valor acrescentado mais alto, dependendo da concessão.

with West African cotton producers like Mali (now the largest producer of cotton in Africa), the Mozambican cotton farmers achieve yield rates which are less than one-third to one-half of its competitors.

At the beginning of each season, the National Commission for Price and Wages (Comissão Nacional de Salários e Preços) define a minimum price for raw cotton for the entire season. The price is generally negotiated between MADER and IAM, cotton companies, and smallholder representatives. While the concession and a minimum pricing system was useful in stimulating the revitalization of the cotton sector, the prevailing market systems has had a negative effect on stimulating growth and efficiency in the cotton industry.

An average seed cotton yield in Mozambique ranged between 415 – 600 kg/ha, which is low even in Africa. In the two scenarios analyzed for this study, average yield rates ranged from a low of 297 kg/ha to 450 kg/ha. According to field interviews and data collection, average per hectare production costs among cotton farmers ranging between \$26.66/ha to \$41.15/ha. This translates to a production cost of \$0.06-\$0.14/kg, which is extremely low, even compared to a number of companies outside the region.

The overall findings from the value chain analysis suggests that in both case studies, harvesting, chemical spraying and seeding constituted the three highest value adding activities for Mozambican cotton farmers. Seeding was consistently the third highest value adding activity, while harvesting and spraying were found to be either the highest or the second highest value adding activity, depending on the concession.

Key constraints identified in the value chain for cotton farming include the following:

- High collection costs (high cost of transport) and poor extension services;
- High cost of accessing agrochemicals; and
- Poor access and consistent use of quality seeds.
- Other issues: poor institutional representation; high cost of finance; and poor system of cotton grading.



Os constrangimento chaves identificados na cadeia de valor da produção do algodão incluem os seguintes:

- Custos altos de recolha (alto custo do transporte) e fracos serviços de extensão;
- Custo alto de acesso aos produtos agroquímicos; e
- Pobre acesso e uso consistente de sementes de qualidade.
- Outros aspectos: fraca representação institucional; alto custo de financiamento; e fraco sistema de classificação do algodão.

ACESSO A PRODUTOS AGROQUÍMICOS

O alto custo dos agroquímicos, principalmente fertilizantes e insecticidas, e como resultado a sua falta de utilização, é um problema crónico que contribui para os baixos rendimentos. Estima-se que 9 entre 10 pequenos agricultores não usam fertilizantes, principalmente devido aos seus custos altos. Da mesma forma, enquanto que o regime padrão de pulverização de sementes não tratadas é de cinco aplicações por campanha, os agricultores de pequena escala pulverizam em média 2 ou 3 vezes. Como consequência, a qualidade da fibra de algodão e as taxas de rendimento são constantemente comprometidas.

Dado a pequena procura do mercado para fertilizantes, os agentes/distribuidores estão geralmente impossibilitados de negociar um desconto. Por exemplo, uma ordem mínima para fertilizantes colocada na Arábia Saudita é de 10,000 toneladas por ordem. Nesta quantidade, o preço de entrega de ureia na Beira é aproximadamente US\$295/ton. Considerando que até mesmo o maior agentes/distribuidor em Moçambique só compra entre 3,000-7,000 toneladas de ureia por ano, as empresas locais estão geralmente impossibilitadas de comprar fertilizantes a preços competitivos.

Os custos de transacção para importação são aproximadamente US\$0.10/kg ou 27% do custo inicial do fertilizante, do qual o custo de transporte constitui quase 80% do custo total de acesso aos fertilizantes. Enquanto que os custos de transacção para importação, particularmente com respeito aos

ACCESSING AGRICULTURAL CHEMICALS

High cost of agrochemicals, namely fertilizers and insecticides, and its lack of use as a result, is a chronic problem contributing to low yields. It is estimated that 9 out of 10 smallholder farmers do not use fertilizer, principally due to the high costs. Similarly, while standard spraying regime for untreated seeds is five applications per season, smallholder farmers spray 2 or 3 times on average. As a consequence, cotton fiber quality and yield rates are constantly compromised.

Given the small market demand for fertilizer, dealer/distributors are generally unable to negotiate a discount. For example, minimum order for fertilizers from Saudi Arabia is 10,000 tons per order. At this volume, the delivered price of Urea in Beira is approximately \$295/ton. Given that even the largest dealer/distributors in Mozambique only order between 3,000-7,000 tons of Urea per year, local companies are generally unable to purchase fertilizers at competitive prices.

Import transaction costs are approximately \$0.10/kg or 27% of the initial cost of fertilizer, of which the cost of transport constitutes nearly 80% of the total cost of accessing fertilizers. While the import transaction costs, particularly with respect to transport costs is high, interviews with fertilizer importers suggests that the time lag between issuance of a purchase order and delivery is extremely long, particularly taking into account the cumbersome clearance procedures. It is estimated that between the issuance of a purchase order and delivery, the time lapse is between 27-36 days. As a result of the relatively long time lapse, dealers/distributors are forced to keep stock on hand to accommodate fluctuating market demand. This in turn introduces additional warehousing costs which must then be passed on to farmers.

Banking charges and fees paid at the terminal constitute an additional 10% to the cost of accessing fertilizer.

High Cost of Importing Insecticides Similar to fertilizers, the time lapse between the issuance of a purchase order and delivery is long, thus causing dealer/distributors to hold substantial inventory to accommodate demand fluctuations in Mozambique. Specifically, it takes up to 3 months to negotiate and place an order, and another 3 months for delivery.

custos de transporte são altos, as entrevistas com os importadores de fertilizante sugerem que o tempo que decorre entre colocar uma ordem de compra e a entrega é extremamente longo, particularmente considerando que os procedimentos de “desalfandegamento” são complicados. Estima-se que o tempo que decorre entre colocar a ordem de compra e a entrega esteja entre 27-36 dias. Como resultado do lapso de tempo relativamente longo, os agentes/distribuidores são forçados a manter um stock disponível para acomodar a procura fluctuante. Esse facto, por sua vez, introduz custos de armazenagem que deve, portanto, ser passado para os agricultores.

As despesas bancárias e as taxas pagas ao terminal representam um adicional de 10% sobre o custo de acesso ao fertilizante.

CUSTO ELEVADO PARA IMPORTAÇÃO DE INSECTICIDAS

Semelhante aos fertilizantes, o lapso de tempo entre o colocar de uma ordem de compra e a entrega é longo, causando que os agentes/distribuidores tenham que manter um stock significativo para acomodar as flutuações da procura em Moçambique. Especificamente, demora-se 3 meses para negociar e fazer um pedido, e outros 3 meses para entrega.

Levando em consideração todos os custos de transação, incluindo frete, taxas de importação e de serviços, a diferença entre o preço FOB e o preço de entrega varia entre 61%-76%. Excluindo o custo próprio da compra do insecticida, os três factores que mais acrescentam ao custo de importar insecticidas incluem:

- Margem de comercialização alta do agente/distribuidor (25% - 35%);
- Custo alto do frete (1.7% - 5.5%); e
- Despesas de financiamento elevadas (2.5%).

CUSTO DE FORNECIMENTO DE INSECTICIDAS AOS AGRICULTORES

Por causa dos altos custos associados aos agroquímicos, os agricultores tendem a fumigar a sua colheita somente duas a três vezes por campanha em lugar das 5 aplicações prescritas.

Taking into account all of the transaction costs, including freight, duty and service charges, the spread between the FOB and delivered price ranges between 61%-76%. Excluding the actual cost of purchasing the insecticide, three factors adding to the cost of importing insecticides include:

- High dealer/distributor mark up (25% - 35%);
- High cost of freight (1.7% - 5.5%); and
- High financing charges (2.5%).

COST OF DELIVERING INSECTICIDES TO FARMERS

Because of high costs associated with agrochemicals, farmers tend to spray their crop only two to three times per season rather than the prescribed 5 applications. According to interviews, minimum difference in yield between 3 and 5 applications is as much as 150kg/ha.

According to this case study, the combined cost of insecticide and hardware per hectare per application ranges between 50,606 Mts-63,775 Mts (\$2.17-\$2.73). Based on these figures, three applications costs approximately 151,819 Mts/ha (\$6.50/ha), while the prescribed 5 application costs approximately 253,032 Mts/ha (\$10.84/ha).

Taking into account that a network of rural stockists and other support infrastructure for farmers are not available in Mozambique, cotton farmers have no other option but to rely on concession holders to supply them with agricultural inputs. In this context, there is some possibility that the absence of competition in the agrichemical market is contributing to a market distortion that results in dampening the revenue generating potential of cotton farmers.

COTTON GINNING

Given the relatively low production and yield rates, the ginning sector in Mozambique is characterized by over capacity and poor productivity. The ginning sector has experienced an active turnover of players in the market, as reflected in the number of companies exiting and entering the sector. It is estimated that there are approximately 17 operational ginneries with an installed capacity ranging from 150,000-230,000 tons/year.

De acordo com as entrevistas, a diferença mínima de rendimento entre 3 e 5 aplicações é equivalente a 150kg/ha.

De acordo com esse estudo de caso, o custo combinado do insecticida e do equipamento necessário, por hectare e por aplicação, varia entre Mts 50,606-Mts 63,775 (US\$2.17-US\$2.73). Baseado nestes dados, três aplicações custam aproximadamente 151,819 Mts/ha (US\$6.50/ha), enquanto que as 5 aplicações prescritas custam aproximadamente 253,032 Mts/ha (US\$10.84/ha).

Considerando que não encontra-se disponível em Moçambique uma rede de armazenistas rurais ou outra infra-estrutura de apoio aos agricultores, os agricultores de algodão não têm nenhuma outra opção mas confiar nos detentores das concessões para fornecer os insumos agrícolas. Nesse contexto, há alguma possibilidade que a ausência de competição no mercado de agroquímicos esteja a contribuir para a distorção do mercado, que resulta numa diminuição do potencial de geração de renda dos agricultores de algodão.

DESCAROÇAMENTO DE ALGODÃO

Dada as relativamente baixas taxas de produção e de rendimento, o sector de descaroçamento de algodão em Moçambique é caracterizado por uma capacidade excedentária e baixa produtividade. O sector de descaroçamento de algodão teve uma alteração activa dos actores no mercado, como reflectido no número de empresas a sair e a entrar no sector. Calcula-se que exista aproximadamente 17 fábricas de descaroçamento de algodão operacionais com uma capacidade instalada que varia entre 150,000-230,000 tons/ano.

Com uma utilização da capacidade inferior a 50%, as fábricas de descaroçamento de algodão continuam a enfrentar custos fixos altos. Duas grandes fábricas de descaroçamento de algodão representam aproximadamente 60% de toda a capacidade de descaroçamento de algodão em Moçambique, da qual o Grupo JFS, o maior operador com uma empresa em joint-venture e a outra de sua única propriedade, controla acima de 26% da produção nacional.

A taxa de extracção de fibra (ginning outturn – GOT – taxa de conversão do algodão caroço para fibra) em Moçambique é calculada em aproximadamente

With capacity utilization of less than 50%, ginneries continue to face high fixed costs. Two large ginneries account for about 60% of all ginning capacity in Mozambique, of which the JFS Group, the largest operator with two joint venture companies, control over 40% of domestic production.

The ginning outturn (GOT) ratio (the conversion ratio from raw to lint cotton) in Mozambique is estimated at approximately 34%. This is slightly below average compared to other countries in Africa. While poor seed quality is a major culprit contributing to the poor GOT ratio, interviews with ginneries highlight other critical issues that hinder ginneries from achieving greater yield rates. o Low moisture content of cotton due to late planting and late harvest;

- Dirty cotton due to poor on-farm techniques, resulting in an additional 2% loss;
- Use of mixed seed varieties resulting in inconsistent fiber quality;
- Cotton mixing when bulking resulting in inconsistent fiber quality.

The two ginneries reviewed for the value chain analysis had a GOT ratio of 34.0%-34.4%, which is representative of the sector. Based on a delivered price of seed cotton ranging between \$0.09-\$0.14 per kg, estimated cost of ginning one kg of lint cotton ranges from \$0.15-\$0.26 per kg of lint. According to the value chain analysis, 47% to 69% of the total value of lint cotton comes from seed cotton, while 20%-26% of value comes from administrative activities, and 5% - 8% from transport of lint cotton.

ADMINISTRATIVE CHARGES

Interest charges (48.1%), depreciation (25.9%) and overhead costs (13.5%) were the highest cost components associated with administrative costs. Interest charges are related to the high cost of financing agricultural inputs for smallholder farmers.

One notable difference between the government-private joint venture ginnery and the purely private ginnery was that IAM levy (collected under the MARD), and port clearing payments (collected under the Port Authority and Customs) were substantially lower for a joint venture company (2.7% and 2.1% respectively), when compared to a private company where the distribution of costs for IAM levy and port clearance was 31.9% and 10.2% respectively.

34%. Essa taxa está ligeiramente abaixo da média comparativamente a outros países Africanos. Enquanto que a baixa qualidade da semente é a principal causa que contribui para um baixo rácio do GOT, as entrevistas com os descarçadores de algodão destacam outros assuntos críticos que impede-os de alcançarem maiores taxas de rendimento:

- Baixa taxa de humidade contida no algodão devido a sementeira e colheita tardias;
- Algodão sujo devido a técnicas rudimentares empregues nas plantações, que resultam numa perda adicional de 2%;
- Uso de variedades de semente misturadas que resultam numa qualidade da fibra inconsistente;
- Algodão misturado quando empilhado, resultando numa qualidade da fibra inconsistente.

As duas fábricas de descarçamento de algodão revistas pela análise da cadeia de valor tinham um rácio de GOT de 34.0%-34.4% que são representativas do sector. Baseado num preço de entrega do algodão caroço entre US\$0.09-US\$0.14 por kg, o custo estimado para descarçar um kilo de algodão fibra varia entre US\$0.15-US\$0.26 por kg de fibra. De acordo com a análise de cadeia de valor, 47% a 69% do valor total de algodão fibra resulta da semente de algodão, enquanto 20%-26% do valor é resultado de actividades administrativas, e 5%-8% do transporte de algodão fibra.

DESPESAS ADMINISTRATIVAS

Despesas com juros (48.1%), depreciação (25.9%) e despesas gerais (13.5%) foram os componentes de custos mais elevados associados aos custos administrativos. As despesas com juros estão relacionadas com o alto custo de financiamento de insumos agrícolas para os pequenos agricultores.



Uma diferença notável entre a fábrica de descarçamento de algodão joint-venture entre o governo e um privado e a fábrica de descarçamento totalmente privada é a taxa que o IAM cobra (recolhida sob o MADER), e os pagamentos de despesas portuárias e aduaneiras (recolhida pela Autoridade Portuária e Alfândegas), substancialmente mais baixos para a empresa joint-venture (2.7% e

Other issues identified by the value chain analysis include:

- **Poor quality of electricity:** Ginners continue to face fluctuations in their power supply or even complete blackouts. As a result, a number of ginners cited that during one season (81 days of ginning), power surges contributed to 35 equipment breakdowns (jams in the gin stand and lint cleaner), which accounted for a total of 4.6-4.8 days of work lost per season. As a consequence, some ginners have installed a parallel power supply, principally using diesel generators where the cost of electricity is approximately \$0.085/Kwh, as opposed to \$0.035/Kwh on the grid.
- **Sampling requirement:** A number of ginners have voiced their concern regarding this system as IAM does not retain the samples, but in fact sells them off in the market to generate additional revenue. It is estimated that Global Development Solutions, LLC approximately 73.6 tons of samples per annum are being sold in the market by IAM.
- **Dirty Cotton:** Lack of on-farm support due to the lack of access to transportation for extension works, ginners continue receive dirty cotton from its farmers, which not only increases the cost of cleaning cotton, but also contributes to a 2% loss rate.
- **Absence of Qualified Ginning Mechanics:** It is estimated that there are only 5 qualified ginning mechanics in Mozambique.
- **Absence of Metrology and Calibration Capacity:** In addition to the lack of trained ginning mechanics, the absence of metrology and calibration capacity is limiting the operational capacity of existing ginning equipment due principally to the inability to accurately calibrate equipment.

TRANSPORT AND INFRASTRUCTURE SUPPORT SERVICES

The average cost of sea cargo from Asia to Mozambique is between \$2,550-\$3,250 per container, and \$2,650-\$2,950 per container to and from Europe. The principal challenge facing Mozambique is to attract more international shipping lines to its ports. Majority of shipping lines continue to use the Port of Durban (South Africa) as a hub with feeder services to ports in Mozambique.



2.1% respectivamente) quando comparada com a empresa privada onde a distribuição dos custos para a taxa do IAM e para as despesas portuárias e alfandegárias eram, respectivamente, 31.9% e 10.2%. Outros assuntos identificados pela análise de cadeia de valor incluem:



- **Deficiente qualidade da electricidade:** as fábricas de descaroçamento de algodão continuam enfrentando flutuações no abastecimento de energia ou até mesmo cortes totais. Como resultado, várias fábricas de descaroçamento citaram que durante uma campanha (81 dias de descaroçamento de algodão), as oscilações de energia contribuíram para 35 avarias de equipamento (emperros da máquina de descaroçamento e no limpador de fibra) que representaram um total de 4.6-4.8 dias de trabalho perdidos por campanha. Como consequência, algumas fábricas possuem uma fonte paralela de energia, utilizando principalmente geradores a diesel onde o custo de electricidade é de aproximadamente \$0.085/Kwh, ao invés de \$0.035/Kwh da rede eléctrica.
- **Exigência de amostras:** várias fábricas de descaroçamento de algodão expressaram a sua preocupação relativamente a esse sistema porque o IAM não retém as amostras, mas de facto vende-as no mercado para obter um rendimento adicional. Calcula-se que aproximadamente 73.6 toneladas de amostras por ano estarão sendo vendidas no mercado pelo IAM.
- **Algodão sujo:** à falta de serviços de extensão agrária devido a falta de transporte para os serviços de extensão, os descaroçadores de algodão continuam a receber algodão sujo dos seus agricultores, facto que não só aumenta o custo de algodão, mas também contribui para uma taxa de perda de 2%.
- **Ausência de Mecânicos de Descaroçamento de Algodão Qualificados:** estima-se que há apenas 5 mecânicos de descaroçamento de algodão qualificados em Moçambique.
- **Ausência de Metrologia e Capacidade de Calibração:** além da falta de mecânicos qualificados de descaroçamento de algodão, a ausência de metrologia e capacidade de

Consequently, the Port of Maputo only receives regular calls from six international shipping lines for break bulk and six for container cargo.

The three principal ports are connected by road and rail. Mozambique has a total of 25,000 km of roads, of which only 4,300 km can be classified as primary road.¹ In addition, Mozambique and its neighboring economies are supported by a 3,048 km railway infrastructure network, which is divided into four geographic areas.

Although railways serve an important role in linking the east-west corridor, Mozambique Railway's rolling stock has decreased considerably during the last ten years. The number of locomotives has declined by as much as 41%, where the current operational locomotives number less than 50. Similarly, the number of operable wagons has declined by 55% (less than 2,300 wagons are currently in operation).

In the Maputo Corridor the border controls at Ressano Garcia (South Africa) and Namaacha (Swaziland) are weak and lack proper infrastructure including communication facilities. Trucks importing goods to Mozambique are required to go through customs clearance through the Matola Cargo Terminal (FRIGO), a privately owned inland clearance terminal on the outskirts of Maputo. Interviews suggest that traders are concerned with the long waiting times (refer to an earlier table outlining the time lapse associated with customs clearance) and the fact that these tariffs are extremely high, especially for valuable goods.

As far as customs clearing agents are concerned, traders feel that there is a lack of competition in Mozambique. The largest agent is ADENA, the state-owned national clearing agent with offices in Maputo, Beira, Nacala and Tete. The clearance process continues to be highly centralized around Maputo. This process added more than one week and \$155 (\$110 for clearance and \$45 for certificate of origin) to a clearing process which should only take one to two days.

Given the state of the existing internal infrastructure, Mozambique's economy is defined according to the three distinct geographic regions: south, central and north, where market integration, particularly with respect to value added production, is virtually unrealizable due principally to the lack of access to a viable north-south transport corridor.

calibração está a limitar a capacidade operacional de descarregamento de algodão do equipamento existente devido, principalmente, à inabilidade para calibrar o equipamento com precisão.

TRANSPORTE E SERVIÇOS DE INFRA-ESTRUTURA DE APOIO

O custo médio do transporte marítimo da Ásia para Moçambique situa-se entre US\$2,550-US\$3,250 por contentor, e US\$2,650-US\$2,950 por contentor para e da Europa. O desafio principal que Moçambique enfrenta é o de atrair linhas de navegação internacionais para os seus portos. A maioria das linhas de navegação continuam usando o Porto de Durban (África do Sul) como porto principal e de alimentação para Moçambique. Consequentemente, o Porto de Maputo só atende regularmente seis linhas de navegação internacionais para carga a granel e seis para carga de contentores.

Os três portos principais estão conectados por estrada e linha férrea. Moçambique tem um total de 25,000 km de estradas das quais só 4,300 km podem ser classificados como estradas primárias¹. Acresce que Moçambique e as economias vizinhas são apoiadas por uma infra-estrutura de 3,048 km de rede de caminhos de ferro, dividida em quatro áreas geográficas.

Embora os caminhos de ferro tenham um importante papel em unir o corredor de leste-oeste, o stock circulante da rede de caminhos de ferro de Moçambique diminuiu consideravelmente durante os últimos dez anos. O número de locomotivas diminuiu cerca de 41%, sendo as locomotivas operacionais actuais calculadas em menos do que 50. Da mesma forma, o número de vagões operacionais reduziu em cerca de 55% (menos do que 2,300 vagões estão actualmente em operação).

No Corredor de Maputo o controle fronteiriço em Ressano Garcia (África do Sul) e na Namaacha (Swazilândia) é fraco e falta infra-estrutura apropriada incluindo sistemas de comunicação. Aos camiões que trazem produtos importados para Moçambique é exigido que passem pelo controle das alfândegas no Terminal de Carga da Matola (FRIGO), um terminal de controle privado para despacho alfandegário em território moçambicano, situado nos arredores de Maputo. As entrevistas sugerem que os comerciantes estão preocupados

For a trader to use road transport to move a product from Pemba to Maputo, a truck would be required to use of the east-west corridors to travel through Malawi, Zambia and Zimbabwe to travel south and eventually use the east-west corridor to re-enter Mozambique. As Table 17 indicates, it costs nearly \$7,000 to transport a 22-24 ton container from Maputo to Pemba, which is nearly 2.5 times the amount it would take to ship the same container from Dubai (\$2,550) or Guangzhou, China (\$2,550).

Similarly, given the infrequent service routes and poor quality of shipping service, shipping cargo from Nacala to Maputo costs \$2,500, which is nearly 3 times the cost of shipping a container from Maputo to Dar-es-Salam, Tanzania (\$845), and approximately the same cost as shipping a container from Dubai or Guangzhou to Maputo.

TEXTILE

Historically, Mozambique has had a number of operational textile mills, but since 1993, most mills have closed down with the exception of Riopelle, which closed in early 2003. Until 1973, companies were prohibited from spinning cotton as all lint cotton was exported to Portugal. But in 1975, the new government allowed private mills to spin and weave cotton. While none of the mills are currently operating, what is evident in Mozambique is that there is a wide range of operable and repairable equipment sitting idle in the country. Operationalizing existing companies, however, will require substantial debt restructuring, technical improvements, and a realignment of the current labor regulations to help reduce the burden of idle labor.

Based on an estimate developed by one recently closed textile mill, it would cost approximately \$2.53/meter to produce synthetic material using current equipment, which includes the cost of raw material. Alternatively, taking into account that the equipment set up at one of the textile mills is based on the use of synthetic material rather than lint cotton, the estimated cost of production excluding material costs, is estimated to be approximately \$1.34/meter.

Taking into account that the delivered price of lint is extremely low compared to other countries, there is potential for textile mills in Mozambique to produce competitively priced cotton yarn, which in turn would open up opportunities for Mozambique to revitalize its spinning and weaving operations, and thus position

1 50% das estradas são terciárias e não adequadas ao transporte de camiões pesados

com o longo tempo de espera (referir a um quadro posterior que ressalta o lapso de tempo associado com o despacho dos produtos pelas alfândegas) e com o facto de que estas tarifas são extremamente altas, especialmente para bens valiosos.

No que diz respeito aos agentes aduaneiros, os comerciantes sentem que há uma falta de competição em Moçambique. O maior agente é a ADENA, a empresa nacional de despacho aduaneiro, propriedade do Estado, com escritórios em Maputo, Beira, Nacala e Tete. O processo de tramitação aduaneira continua a ser altamente centralizado em Maputo. Este processo acrescenta mais de uma semana e US\$125 (US\$110 para despacho e US\$15 para certificado de origem) para um processo de despacho que deveria ter levado apenas um ou dois dias – isto é particularmente verdade no Norte.

Dado o estado da infra-estrutura interna existente, a economia de Moçambique é definida de acordo com três regiões geográficas distintas: sul, centro e norte onde a integração do mercado, particularmente com respeito ao valor acrescentado da produção, é virtualmente irrealizável devido principalmente à falta de acesso a um corredor de transporte norte-sul viável.

Para um comerciante utilizar o transporte rodoviário para movimentar um produto de Pemba para Maputo, seria necessário que um camião utilizasse os corredores leste-oeste e viajasse pelo Malawi, Zâmbia e Zimbabue para viajar para o sul e eventualmente utilizasse o corredor leste-oeste para reentrar em Moçambique. Como o Quadro 17 indica, custa quase US\$7,000 para transportar um contentor de 22-24 tons de Maputo para Pemba, quase 2.5 vezes o valor que custaria para transportar por via marítima o mesmo contentor do Dubai (US\$2,550) ou Guangzhou, China (US\$2,550).

Da mesma forma, devido às rotas de serviço infrequentes e à baixa qualidade dos serviços de embarque, transportar carga de Nacala para Maputo custa US\$2,500, quase 3 vezes o custo de transporte marítimo do envio de um contentor de Maputo para Dar-es-Salam na Tanzânia (US\$845), e aproximadamente o mesmo custo para transportar um contentor do Dubai ou Guangzhou para Maputo.

itself to develop a competitive integrated textile and garment industry.

GARMENTS

As a late comer to AGOA, and the limited garment production in Mozambique, the country fills a mere 0.08% of total AGOA apparel exports to the U.S. measured in square meter equivalent. Lesotho, a landlocked country without in-country cotton resources, continues to be the largest exporter of textiles and apparel under AGOA to the United States.

This poses the question why a country like Mozambique which is able to produce cotton and lint and with a history of textile production, is unable to take advantage of AGOA to generate employment and income not only for selling garments into the U.S. market, but also to become a supplier of yarn and fabric to other African countries, like Lesotho, which must import input materials to continue to enjoy its quota status under AGOA.

Generally, input material, namely fabric, is imported from China and India, or alternatively, the parent company outside Mozambique supplies all the inputs as is often the case in cut, make and trip (CMT) operations. The CMT value added for the garment company currently operating in Mozambique is estimated to be \$0.69/T-shirt. The three highest value adding activities include, sewing/assembly (30.5%); finishing (22.8%); and administrative overhead (16.0%).

Sewing and Assembly: The sewing and assembly function within the value chain is divided into three value adding activities: labor (88.5%), utilities (4.3%), and depreciation and maintenance (7.2%). A closer scrutiny of labor productivity reveals that due to poor labor skills, the labor productivity in production of T-shirts per person per day is approximately 10-11.2. A similar comparison with Kenya and Lesotho show that labor productivity in Kenya for the production of a similar T-shirt was 20-24 T-shirts/person/day.

Labor skills are clearly a problem, but so too is the value added for depreciation and maintenance, which is estimated at 7.2%. Generally, garment factories add between 17%-32% value for depreciation and maintenance, which indicates that a factory is investing in regular maintenance of its equipment. However, in this case, the relatively low value added suggest that the factory may not be keeping up with regular maintenance activities of its equipment, which

TÊXTIL

Historicamente, Moçambique teve várias fábricas têxteis operacionais, mas desde 1993 a maioria das fábricas fechou, com excepção da Riopele que encerrou nos princípios de 2003. Até 1973, as empresas eram proibidas de fabricar o fio de algodão, pois todo o algodão fibra era exportado para Portugal. Mas em 1975, o novo governo permitiu que as fábricas privadas fiassem e tecessem o algodão. Enquanto que nenhuma das fábricas está a operar actualmente, o que é evidente em Moçambique é que existe um largo espectro de equipamento operacional e reparável inactivo no país. Porém, a operacionalização das companhias existentes irão exigir uma reestruturação substancial das dívidas, melhorias técnicas, e um re-alinhamento dos regulamentos laborais actuais para ajudar a reduzir o peso do trabalho inactivo.

Com base numa estimativa desenvolvida por uma fábrica têxtil recentemente fechada, custaria aproximadamente US\$2.53/metro para produzir tecido sintético utilizando o equipamento existente, incluindo o custo da matéria-prima. Alternativamente, levando em consideração que o equipamento existente é baseado no uso de material sintético em lugar de fibra de algodão, o custo de produção estimado, excluindo os custos de materiais, é calculado em aproximadamente \$1.34/metro.

Levando em conta que o preço final da fibra de algodão é extremamente baixo em comparação com outros países, há potencial para que fábricas têxteis em Moçambique produzam fio de algodão a preços competitivos, o que, por sua vez, abriria oportunidades para Moçambique revitalizar suas operações de fiação e tecelagem e assim posicionar-se para desenvolver uma indústria têxtil e de vestuário integrada e competitiva.

ARTIGOS DE VESTUÁRIO

Como um país recente ao AGOA e com uma produção de artigos de vestuário limitada em Moçambique, os país preenche apenas 0.08% do total das exportações de vestuário para os E.U.A. sob o AGOA, medida pelo equivalente em metro quadrado. O Lesoto, um país interior e sem recursos próprios em algodão, continua sendo o maior exportador de tecidos e vestuário para os Estados Unidos sob o AGOA.

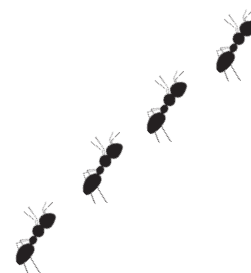
Este facto leva-nos a interrogar porque um país

would lead to equipment breakdown and lost operational time. This, in part, would help explain the defect rates and low labor productivity rate. Finishing: The second highest value added activity is finishing, which constitutes 22.8% of the overall value added. The distribution of value added activities are somewhat similar to the situation found in sewing and assembly, specifically, high labor input (82.5%), and low depreciation and maintenance (6.5%). Here again, low labor productivity and limited investment in regular maintenance helps to explain the low labor productivity and high defect rates.

Administrative Overhead Costs: The third area of high value added is administrative overhead costs (16%), of which 100% is accounted for by labor inputs. A closer scrutiny of this figure reveals that the factory relies on a large number of expatriate staff. Specifically, the factory uses 16 expatriate staff, of which 12 are line supervisors for sewing/assembly and finishing operation, and front office functions (business managers, accountants, etc). This figure is reflective of the fact that there are few well trained local line supervisors and workers with middle management skills in Mozambique.

Other Critical Issues:

- Labor absenteeism;
- Poor physical infrastructure;
- Slow order-to-delivery sequence time due to poor infrastructure support services and long custom clearance procedures; and
- Anticompetitive labor regulations. Global Development Solutions, LLC



como Moçambique que pode produzir algodão e fibra de algodão e com uma história de produção têxtil, não consegue tirar proveito do AGOA, não só para gerar emprego e renda através da venda de artigos de vestuário no mercado americano, mas também para tornar-se num fornecedor de fio e tecido para outros países Africanos, como o Lesoto, que tem que importar insumos para continuar a desfrutar do seu estatuto de quota sob o AGOA.

Geralmente, os insumos materiais, nomeadamente o tecido, são importados da China e da Índia, ou alternativamente, a empresa filiada fora de Moçambique provê todos os insumos, como frequentemente é o caso das operações de corte, produção e embarque (CMT – cut, make and trip). Estima-se que o valor acrescentado das actividades CMT para a empresa de artigos de vestuário a operar actualmente em Moçambique seja de US\$0.69/T-shirt. As três actividades de maior valor acrescentado incluem, coser/montar (30.5%); acabamento (22.8%); e custos administrativos (16.0%).

Coser e Montar: As funções de costura e montagem dentro da cadeia de valor são divididas em três actividades de valor acrescentado: mão de obra (88.5%), instalações (4.3%), e depreciação e manutenção (7.2%). Um escrutínio mais próximo sobre a produtividade da mão de obra revela que devido à baixa qualificação da força de trabalho, a produtividade da mão de obra para a produção de T-shirts por pessoa, por dia, é aproximadamente 10-11.2. Uma comparação semelhante com o Quênia e com o Lesoto indica que produtividade da mão de obra no Quênia para a produção de uma T-shirt semelhante era de 20-24 T-shirts/pessoa/dia.

A qualificação da mão de obra é claramente um problema, mas também o são o valor acrescentado da depreciação e manutenção, estimado em 7.2%. Geralmente, as fábricas de artigos de vestuário têm entre 17%-32% de valor para depreciação e manutenção, este percentual indica que a fábrica está a investir em manutenção regular do seu equipamento. Porém, neste caso, o valor acrescentado relativamente baixo sugere que a fábrica pode não estar a manter o ritmo de actividades de manutenção regulares de seu equipamento, o que conduziria a avarias do equipamento e tempo operacional perdido. Esse facto, em parte, ajudaria a explicar as taxas de defeito e a baixa taxa de produtividade da mão de obra.

Acabamento: A segunda maior actividade de valor acrescentado é o acabamento, que constitui 22.8% do valor acrescentado global. A distribuição das actividades de valor acrescentado são semelhantes à situação encontrada para coser e montar, especificamente, alto valor para mão de obra (82.5%) e baixo para a depreciação e manutenção (6.5%). Aqui novamente, a baixa produtividade da mão de obra e o investimento limitado em manutenção regular ajudam a explicar a baixa produtividade da mão de obra e as altas taxas de defeito.

Custos Administrativos Gerais: A terceira área de elevado valor acrescentado são os custos administrativos gerais (16%), do qual os insumos relativos à mão de obra representam 100%. Um escrutínio mais próximo deste número revela que a fábrica confia em um grande número de pessoal expatriado. Especificamente, a fábrica conta com 16 expatriados no seu quadro, dos quais 12 são supervisores de linha para coser/montagem e operação de acabamento, e para funções não operacionais (gerentes empresariais, contabilistas, etc). Este número é reflexo do facto de que há poucos supervisores de linha locais bem treinados e trabalhadores com capacidades médias de gestão em Moçambique.

Outros Assuntos Críticos:

- Absentismo da mão de obra;
- Pobre infra-estrutura física;
- Lenta duração da sequência ordem-entrega devido ao fraco suporte das infra-estrutura de apoio e a longos procedimentos de despacho pelas alfândegas; e
- Regulamentos laborais anticompetitivos.

PROCESSAMENTO PRIMÁRIO DA MADEIRA

O transporte da madeira extraída é um dos maiores custos que afecta a indústria da madeira e Moçambique não é excepção. Em média, em Moçambique, o transporte constitui aproximadamente 27% de valor acrescentado na cadeia de valor floresta-para-serração. Uma porção significativa destes custos vem da baixa infra-estrutura rodoviária e da sua deficiente manutenção. Outro

direccionador dos custos de transporte é o facto de que a maioria das serrações localiza-se nas cidades, a uma distância de movimentação dos troncos bem superior a 200km das zonas de impacto. Um custo excepcionalmente alto nas exportações de madeira processada primária são as altas despesas de administração e de exportação, as quais representam outros 27% de total do valor acrescentado. Essas despesas de exportação representam uma combinação de alto custo de manuseamento e movimentação do frete, como também dos ineficientes e demorados processos de despacho da documentação por parte das agências governamentais.

Como resultado, embora os custos de serração estejam dentro da média internacional de US\$49-50 por metro cúbico, assim como o facto do custo de extracção da madeira ser relativamente baixo devido à relativamente baixa densidade (i.e. baixo custo de acesso à madeira na floresta), estas vantagens são seriamente reduzidas pelo custo relativamente alto de transportar os troncos, tanto dentro do país como também do país para os mercados internacionais (em forma de custos de exportação). Assim, a principal influência positiva que faz com que o sector continue em operação são os factores externos, como o facto da madeira tropical consistentemente ter um relativamente alto rendimento por preço de metro cúbico (entre o US\$130-170 para a maioria das espécies comercializáveis) e não a competitividade interna do sector. Esta não é uma situação de negócio desejável, pois qualquer pressão descendente significativa sobre os preços como também sobre a procura (principalmente alimentada pela procura chinesa para troncos não processados), encontrará um sector despreparado para competição.

PROCESSAMENTO SECUNDÁRIO/ TERCIÁRIO

A confiança global nos fluxos dos mercados internacionais é melhor vista no facto de que a indústria local de processamento secundário da madeira é extremamente fraca. Os fabricantes de produtos finais de madeira, como perfil e mobília são muito poucos, e o mercado geral e a estrutura de suporte institucional não estão presentes para apoiar o valor acrescentado local.

Alguns dos maiores inibidores são as fraquezas do mercado laboral (ambos em termos de disponibilidade

de mão de obra qualificada como também da elevada protecção regulamentar existente), falta de estratégias claras de gestão das concessões e incentivos, existência significativa de formalidades excessivas e de um comportamento oficial de “busca de rendas” ao longo de todos os passos da cadeia de valor. Talvez a característica mais importante do sector é o facto de que os intervenientes na indústria e o governo falharam na determinação de objectivos e metas a alcançar para o sector no curto-médio prazos, facto que seria um primeiro passo para alcançar uma estratégia comumente acordada para o sector a longo prazo.

Além disso, o facto de não estar disponível uma informação qualitativa sobre os recursos florestais gerais existentes no país, como também o facto da reflorestação estar completamente abandonada, acresce à apatia geral do sector, situação que precisa ser invertida para que qualquer processamento secundário possa emergir.

CULTIVO DA BANANA

Cultivar constitui aproximadamente 36% do valor acrescentado da plantação-ao-mercado, ao custo aproximado de US\$ 1,400/ha. O custo com agroquímicos representa o maior valor dos custos com o cultivo, onde os custos combinados de fertilizantes e pesticidas representam 40% do valor acrescentado do cultivo. Dessa forma, medidas que conduzam a um custo menor dos agroquímicos teriam um impacto significativo na competitividade da cultura da banana.

Outra área de importância crítica é a fase da colheita. Actualmente, não há nenhuma plantação com uma infra-estrutura de colheita moderna, como sistemas de cabos aéreos que são muito eficientes e reduzem os danos na fruta durante as fases de pós-colheita. Como resultado, as perdas médias da colheita são estimadas na casa dos 15% da produção total. Estas perdas constituem uma parte principal dos custos de colheita geral, de cerca de 26% do valor acrescentado total da cultura. Facilitar e assistir na instalação dessas unidades poderia trazer eficiências consideráveis aos agricultores de banana.

TRANSPORTE E COMERCIALIZAÇÃO

O valor acrescentado das actividades pós-cultivo representa a maior parte da cadeia de valor plantação-ao-mercado, dos quais os valores acrescentados referentes ao transporte e comercialização constituem 61.3% da cadeia de valor. Em termos monetários, o valor acrescentado do transporte e da comercialização é de cerca de US\$ 2,350/ha. Com um rendimento médio de 40,000 kg/ha, isto significa que sobre o preço total da plantação-ao-mercado de cerca de US\$ 10 cents/kg, aproximadamente US\$ 6 centavos por 1 quilograma de bananas exportadas são custos associados com o transporte e comercialização. Portanto, políticas e medidas para diminuir estes custos teriam o maior impacto global sobre os lucros do agricultor.

Um olhar mais próximo aos custos de transporte e comercialização revela que os agricultores mais ao norte dos principais mercados de exportação da África do Sul estão em desvantagem em comparação com os da área de Maputo em termos de custos totais de transporte. Para os agricultores de banana da Província de Manica, os custos com transporte representam 30% do valor acrescentado da comercialização e transporte, enquanto que para os de Maputo estes custos são inferiores a 10%. Dependendo da estação e condições prevalentes no mercado de exportação, estes custos podem, às vezes, colocar o agricultor do centro de Moçambique fora do mercado de exportação do sul, por causa do preço.

Outra característica crucial da cadeia de valor da banana é o facto de que o valor acrescentado para as fases de pós-colheita muito raramente são realizados “em casa”, sem a qual é quase impossível comercializar o produto em mercados internacionais. A razão principal está na falta de instalações para empacotamento, amadurecimento e armazenamento no país. Como resultado, para exportar, os produtores têm que contratar terceiros para todos estes processos, agentes e/ou compradores, o que traduz-se em taxas de comercialização elevadas; nomeadamente qualquer valor entre 38-41% do valor acrescentado de transporte e da comercialização assume a forma de taxas ao agente, qualquer valor entre 19-29% encontra-se sob a forma de taxas para amadurecimento, e qualquer valor entre 12-19% é para actividades de limpeza e empacotamento contratadas a terceiros.

MANGA

O cultivo constitui aproximadamente 75% do valor acrescentado da plantação-para-mercado, cerca de US\$ 2,000/ha. O custo dos agroquímicos representa a maior parte dos custos de cultivo, onde combinando os custos de fertilizante e pesticidas totalizam 42% do valor acrescentado do cultivo. Como em todas as outras culturas analisadas, esta é a área que poderia trazer maiores resultados aos agricultores, ou seja, se os custos com agroquímicos pudessem ser reduzidos.

Os custos com irrigação representam o próximo maior ítem no cultivo de mangas, ao redor de 18% do valor acrescentado total do cultivo. Os custos relacionados com a instalação, manutenção e operação do sistema de irrigação correspondem a mais do que 90% dos custos de irrigação totais. Estes custos resultam principalmente do facto da rede eléctrica ter uma baixa densidade, o que implica possuir uma fonte própria de energia, assim como das taxas de importação e impostos na compra de equipamento de irrigação dispendioso. Outro custo elevado é o imposto sobre valor acrescentado local nas compras de combustível, para o qual não há nenhum sistema de isenção para entidades exportadoras.

Com rendimentos esperados de 10,000kg/ha na maturidade, conforme os dados obtidos nas entrevistas, o custo da manga à porta da produção em Moçambique é estimado em US\$ 210/MT. A esse nível, a competitividade internacional das variedades Flórida analisadas é questionável, especialmente considerando que Moçambique é um país que tem custos elevados em termos de transporte. Outra área que precisa ser analisada é o facto de, como no caso dos agricultores de bananas, as instalações para pós-colheita não existem devido à intensidade de capital necessária para estabelecer tais operações e, portanto, os produtores ou vendem seu produto a granel não empacotado ou sub-contratam os estágios pós-colheita aos agentes de comercialização. Em ambos os casos, os produtores perdem porções significativas do valor acrescentado.

ESTRATÉGIAS DE DESENVOLVIMENTO DAS MPMES: DOCUMENTO DE POSIÇÃO DA CTA, MARÇO DE 2006

PROPOSTA PARA CRIAÇÃO DE UM INSTITUTO PARA A PROMOÇÃO DE MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS EM MOÇAMBIQUE.

DOCUMENTO PARA DISCUSSÃO

PROPOSAL TO ESTABLISH AN INSTITUTE FOR THE PROMOTION OF MICRO, SMALL, AND MEDIUM ENTERPRISES IN MOZAMBIQUE

DISCUSSION PAPER

Jim LaFleur, IAE de CTA

O Governo de Moçambique está propondo o criação de um Instituto para a Promoção de Micro, Pequenas e Médias Empresas – IMPME. O objectivo de criação de instituto é o de promover actividades e desenvolvimento económico que venham a reduzir as diferenças económicas e diminua a pobreza através da coordenação dos recursos e políticas governamentais existentes.

O objectivo é o de elevar a produção, o processamento industrial, o investimento e o emprego através de:

- Assistência técnica e apoio da gestão;
- Informação de negócios sobre mercados, produtos e preços;
- Apoio para a garantia de empréstimos, apoio para a taxa de juros e crédito; e
- Trabalho dentro do ambiente de negócios.

Estes objectivos são extremamente amplos, porém existe pouca ou nenhuma indicação sobre o seguinte:

- Qual é a demanda por estes serviços
- Qual seria o escopo ou número de negócios a ser cobertos
- Qual será o custo fixo do Instituto
- Qual será o custo dos serviços a ser oferecidos

The government of Mozambique is proposing to establish an Institute for the Promotion of Micro, Small, and Medium Enterprises – IMPME. The stated objective is to promote economic activities and development that reduce regional economic differences and lowers poverty by coordinating existing resources and government policies.

The aim is to increase production, industrial processing, investment and employment by:

- Management and technical assistances;
- Business information on markets, products, and prices;
- Loan guarantee support, interest rate support and credit; and
- Working on the business environment

These objectives are extremely broad, but there is little or no indication of the following:

- What is the demand for these services
- What will be the scope or number of enterprises that will be covered
- What will be the fixed cost of the Institute
- What will be the cost of the services to be provided

- Qual será o valor dos benefícios para os negócios.
 - Quem irá pagar pelo Instituto e seus serviços (Um imposto sobre negócios como o existente para os produtores de caju para suportar o Instituto do Cajú?); e
 - Que tipo de apoio e crédito é actualmente oferecido através de doadores, ONGs e sector privado.
- What will be the value of the benefits to the enterprises
 - Who will pay for the Institute and its services (Will it be a tax on business like the one on the cashew producers to support the cashew Institute?); and
 - What support and credit is presently provided through donors, NGOs, and the private sector.

Apesar da expressão destas desejáveis aspirações, as mesmas podem não formar as questões mais importantes que necessitam ser discutidas nem as que o IMPME realmente deseja.

A proposta descreve as EMPME em termos gerais utilizando conceitos comuns que não estão baseados em estudos recentes nem pesquisas do sector privado. A proposta considera as áreas de problemas como sendo:

- Ausência de liderança em políticas,
- Baixo nível de finanças,
- Limite de apoio técnico de produção,
- Gestão deficiente,
- Problemas persistentes com a administração e a burocracia do governo,
- Ausência de informação de mercado e
- Baixo nível de treinamento técnico da mão-de-obra.

Apesar destes serem todos problemas considerados, eles não são necessariamente os mesmos considerados pelo sector privado como sua prioridade. Eles também não são exactamente os mesmos identificados por estudos recentes.

Duas pesquisas das firmas do sector privado efectuadas em 2005 encontraram problemas um pouco diferentes. A maioria de suas preocupações tem a ver com as leis, os regulamentos, corrupção e a burocracia do governo. A primeira das pesquisas aponta os seguintes como problemas listados em ordem de importância:

- Corrupção nas inspecções do governo,

Where as desirable aspirations are expressed, these may not be the most important issues that need to be worked nor are they the ones that the MPME really want.

The proposal describes MPMEs in general terms using common concepts that are not based on recent studies or surveys of the private sector. The proposal considers the problems areas to be:

- Lack of leadership in policy,
- Low level of finance,
- Limited technical support of production,
- Deficient management,
- Persistent problems with government administrative and bureaucracy,
- Lack of market information, and
- Low technical skills of labor.

While these are all considered problems they are not necessarily the one that the private sector feel are their priorities. They are also not exactly the same ones pointed out by recent studies.

Two surveys of private sector enterprises done in 2005 found somewhat different problems. The majority of their concerns have to do with government laws, regulations, corruption, and bureaucracy. The first of the surveys has the following as problems listed in order of importance:

- Corruption in government inspections,
- Land use licensing,
- Corruption in customs,
- Corruption in taxes,

- Licenciamento do uso da terra,
- Corrupção na alfândega,
- Corrupção nos impostos,
- Custo dos transportes,
- Custo dos financiamentos,
- Registo de negócios,
- Licenciamento de construções e
- As leis e regulamentos da alfândega e das inspeções.

A segunda pesquisa mostrou os problemas abaixo como importantes:

- Importações ilegais,
- Falta de segurança pessoal e alta taxa de crime,
- Elevada doença da mão-de-obra,
- Crime organizado,
- Corrupção governamental,
- Alta inflação,
- Alto custo das importações,
- Burocracia do governo,
- Restrições para a mão-de-obra estrangeira e
- Instabilidade da moeda

Todos concordam que a burocracia e o alto custo dos financiamentos são problemas importantes. Porém o restante dos problemas listados pela proposta do governo, apesar de importantes, parece ser de importância secundária para o sector privado.

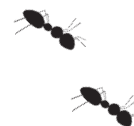
A maior parte dos estudos aponta para o ambiente de negócios como a primeira e mais importante área para o governo actual

Actualmente as firmas possuem apoio gerências e assistência técnica disponíveis directa ou

- Transportation cost,
- Cost of finance,
- Business registion,
- Construction licenses, and
- The customs and inspections laws and regulations

The second survey had the following problems listed as important:

- Illegal imports,
- Lack personal security and the high crime rate,
- Major illness of labor,
- Organized crime
- Government corruption,
- High inflation,
- High cost of imports,
- Government bureaucracy,
- Restrictions on foreign labor, and
- Currency stability



All agree that government bureaucracy and the high cost of finance are important problems. But the rest of the issues listed by the government proposal while important seem to be of secondary importance to the private sector.

Most studies point out that the business environment is the first and most important area for the government to work on.

Presently enterprises have management support and technical assistance available directly and indirectly from the private sector consulting firms and donors. These offer the full range of services including financial support to cover some of the cost of the services.

If the government gave money to business in order to help cover cost of these services it would be welcome and lower the cost of providing them. It

indirectamente por firmas de consultoria do sector privado e doadores. Estas oferecem uma gama total de serviços, inclusive apoio financeiro para cobertura de alguns dos custos dos serviços.

Se o governo oferecesse dinheiro para os negócios a fim de cobrir os custos destes serviços, isto seria Benvindo e abaxaria o custo da oferta dos mesmos. Além disso, não haveria competição com o sector privado. Finalmente, o governo economizaria dinheiro ao estabelecer uma agência para a oferta destes serviços directamente.

A informação sobre mercados, produtos e preços encontra-se actualmente disponível através de outros negócios, associações de comércio, jornais, a internet e contactos com clientes. Não é claro qual informação adicional o governo poderia oferecer, e a qual custo adicional, que viesse a ser relevante para o sector privado.

Se o governo baixasse o custo das comunicações e dos transportes através a desregulamentação da entrada no mercado de empresas aéreas, baixasse as taxas para importação de telefones celulares, equipamento de comunicação, computadores e outros, isto tudo iria ajudar a baixar o custo das comunicações e seria, também, bastante Benvindo.

Existe, certamente, uma necessidade de coordenação de todas as actividades governamentais e de apoio às EMPM que se encontram dentro de ministérios e agências governamentais diferentes. Esta é uma área que seria Benvinda e completamente apreciada por todos os envolvidos.

A proposta para o estabelecimento de um Instituto para a Promoção de EMPM deveria ser reconsiderada. Como presentemente planejado, poderia trazer um elevado custo adicional para o governo com impacto limitado. O MIC poderia começar com o estabelecimento de um grupo de trabalho com o sector privado para discutir os problemas mais prementes enfrentados pelas EMPM com um custo mais baixo e impacto mais elevado.

would also not be competing with the private sector. Finally it would save money from the government setting up an agency to provide these services directly.

Information on markets, products, prices is presently available via other business, trade associations, newspapers, the web and contacts with customers. It is unclear what additional information that would be relevant to the private sector that the government could provide and at what additional cost.

If the government lowered the cost of communications and transportation through the deregulations of market entry for airlines, lower tariffs for importation of cell phones, communication equipment, computers, and others; this would help lower communication cost and also be very welcomed.

There is certainly a need to coordinate all government activities and support to MPMEs that are in the different ministries and government agencies. This is an area that would be welcomed and fully appreciated by all.

The proposal for the establishment of an Institute for the Promotion of MPMEs should be reconsidered. As presently drafted it could be a costly addition to government with a limited impact. MIC could start by establishing a working group with the private sector to address the most pressing problems facing the MPMEs at a lower cost and with a higher impact.

POLÍTICA FISCAL: ESTUDO

REFORMA FISCAL E AMBIENTE DE NEGÓCIOS EM MOÇAMBIQUE

SUMÁRIO

TAX REFORM AND BUSINESS ENVIRONMENT IN MOZAMBIQUE

SUMMARY

Bruce Bolnick, Nathan Ass

INTRODUÇÃO

O Governo Moçambicano tem estado a seguir um programa abrangente de reforma fiscal com o objectivo de modernizar e de fortalecer o sistema tributário. O presente documento examina as preocupações manifestadas por muitos líderes de negócios, com particular referência ao imposto sobre os rendimentos e ao imposto sobre o valor acrescentado, e propõe algumas recomendações.

ANTECEDENTES

O objectivo da tributação é o de mobilizar as receitas necessárias ao financiamento de bens e serviços públicos. Um sistema tributário bem desenhado deve ser:

- *Eficaz* na arrecadação de receitas,
- *Eficiente* nos seus efeitos sobre as decisões económicas das famílias e negócios e
- *Equitativo* no seu impacto sobre os diferentes grupos da sociedade.

Em Moçambique, a principal fonte de receitas internas, conforme estimativa do orçamento de 2004, é o imposto sobre o valor acrescentado (39% das receitas), impostos sobre os rendimentos (22%) e outros impostos sobre o comércio internacional (14%). Os impostos sobre a produção e o consumo e sobre o petróleo, juntos, representam mais 18% da receita interna. Ao longo dos últimos cinco anos, o rácio da receita fiscal em relação ao PIB aumentou gradualmente de 11,1% em 1999 para 13,7% (projectado) em 2004.

Nos últimos oito anos, o governo introduziu muitas reformas fiscais. Estas incluem, entre outras:

INTRODUCTION

The Mozambican government has been pursuing a comprehensive tax reform program to modernize and strengthen the tax system. This paper examines concerns expressed by many business leaders, with particular reference to income tax and value added tax and proposes various recommendations.

BACKGROUND

The purpose of taxation is to mobilize the revenue required to finance public goods and services. A well designed tax system should be:

- *Effective* in raising revenue,
- *Efficient* in its effects on economic decisions of households and businesses, and
- *Equitable* in its impact on different groups in society.

In Mozambique, the principle source of domestic revenue, as estimated in the 2004 budget, are the value added tax (39% of revenue), income taxes (22%), and other taxes on international trade (14%). Excise and petroleum taxes, combined, account for another 18% of domestic revenue. Over the past five years, the ratio of tax revenue to GDP has gradually increased from 11.1% in 1999 to 13.7% (projected) in 2004.

Over the last eight years, the government has introduced many tax reforms. These include inter alia:

- Replacing a distortionary turnover tax with a 17% value added tax (VAT) in 1999;
- Restructuring the excise tax which currently applies to over 140 specific products at rates between 15 to 65%;

- A substituição de um imposto sobre transacções de bens e serviços distorcido por um imposto sobre o valor acrescentado (IVA) de 17% em 1999;
- A reestruturação do imposto sobre a produção e o consumo, que actualmente se aplica a mais de 140 produtos específicos, a uma taxa que varia entre os 15 e os 65%;
- A introdução de dois novos códigos do imposto sobre os rendimentos, nomeadamente um imposto sobre os rendimentos de pessoas colectivas, com uma taxa básica de 32%, e um imposto sobre os rendimentos de pessoas singulares, com taxas marginais que variam entre os 10-32% em 2002;
- A redução dos direitos de importação com tarifas standard que variam dos 0% sobre os bens básicos designados a 25% sobre os bens de consumo. A tarifa standard aplicada aos bens intermédios é de 7,5%, 5% sobre os bens de capital e combustíveis e 2,5% sobre matérias primas;
- A adopção de reformas para os impostos sobre os combustíveis, o imposto do selo e as tarifas municipais;
- A introdução do Número Único de Identificação Tributária, a entrada em vigor do novo decreto sobre as penalizações fiscais, a reestruturação do departamento fiscal e a criação de um quadro legal para o estabelecimento de uma instituição central para a arrecadação de receitas.
- The introduction of two new income tax codes, a company tax with a basic rate of 32% and an individual tax with marginal tax rates ranging from 10-32% in 2002;
- The reduction of import duties with standard tariff rates which range from 0% on designated basic goods, to 25% on consumer goods. The standard tariff on intermediate goods is 7.5%, 5% on capital goods and fuel and 2.5% on raw materials;
- Adopting reforms for fuel tax, the stamp tax and municipal levies;
- Introducing Unique Taxpayer Identification Numbers, enacting a new decree on tax penalties, restructuring the tax department and establishing a legal framework for the establishment of a central revenue authority.

PRIVATE SECTOR CONCERNS

Business leaders in Mozambique contend that the recent tax reform program is impeding development of the private sector. Main concerns include:

- **The new tax laws are too complex for local conditions** – many complain that the tax codes are too complex for conditions in Mozambique. However, VAT in Mozambique is very similar to VAT in 10 SADC states. The most important VAT problem in Mozambique is that registration thresholds are too low, drawing into the tax net many small taxpayers who should be excluded.

The new income tax codes are also basically sound and consistent with best practices. However, normal taxpayers may face difficulties in completing forms accurately and maintaining necessary documentation.

- **Tax rates are too high** – the VAT rate of 17% is slightly above the regional average. However, for imported goods, VAT plus duty equals an effective tax rate of 46.25% for goods subject to excise tax. The picture is similar for corporate tax. The basic rate of 32% equals the SADC average, but the combined burden of company tax plus tax on dividends makes it the highest in SADC. The Marginal Effective Tax Rate (METR), a measure of the extent to which the tax system overall reduces returns of investment ranges from 48-56% for investment projects. This large “tax wedge” would

PREOCUPAÇÕES DO SECTOR PRIVADO

Os líderes empresariais em Moçambique afirmam que o recente programa de reforma fiscal está a entrar o desenvolvimento do sector privado. As principais preocupações incluem:

- **As novas leis fiscais são demasiado complexas para as condições locais** – muitos se queixam de que os códigos fiscais são demasiado complexos para as condições existentes em Moçambique. Todavia, o IVA em Moçambique é muito semelhante ao IVA em 10 estados da SADC. O problema mais importante com o IVA em Moçambique é que a base do registo é



demasiado abrangente, arrastando para a rede dos impostos muitos pequenos contribuintes que deveriam estar excluídos.

Os novos códigos do imposto sobre os rendimentos são basicamente sólidos e consistentes com as melhores práticas. Contudo, o contribuinte normal pode enfrentar dificuldades no preenchimento correcto dos impressos e em manter a documentação necessária.

- **As taxas fiscais são demasiado elevadas** – os 17% correspondentes ao IVA estão ligeiramente acima da média regional. Contudo, no que diz respeito aos bens importados, o IVA mais os direitos é igual a uma taxa de impostos efectiva de 46,25% pelos bens sujeitos ao imposto sobre a produção e o consumo. A situação é semelhante em relação ao imposto sobre os rendimentos de pessoas colectivas. A taxa básica de 32% é igual à média da SADC, mas o peso deste imposto, aliado ao imposto sobre os dividendos, faz com que seja o mais elevado na região da SADC. A Taxa Fiscal Efectiva (Marginal Effective Tax Rate – METR), uma medida do grau em que o sistema fiscal global reduz os retornos do investimento, varia de 48-56% em relação aos projectos de investimento. Este grande “tax wedge” desencorajaria os investidores. No que diz respeito ao imposto sobre os rendimentos de pessoas singulares, a taxa máxima de 32% está em conformidade com as normas internacionais.
- **A base fiscal é demasiado reduzida** – a comunidade empresarial contesta que os impostos incidem, de uma maneira desproporcional, em poucas empresas formais, enquanto largas somas permanecem fora do sistema de tributação devido à evasão, corrupção, administração fiscal ineficaz e leis fiscais que desencorajam o registo. Contudo, o IVA, em si, é um dispositivo para a tributação do sector informal. O IVA é acompanhado de incentivos para o registo voluntário. Outros caminhos para alargar a base tributária incluem: o fortalecimento da administração fiscal, a eliminação dos incentivos especiais que não são eficazes em termos de custos e a introdução de novos instrumentos fiscais.
- **A administração fiscal é ineficaz, arbitrária e propensa à corrupção** – os principais problemas

deter investors. For individual income tax, the top rate of 32% is in line with international norms.

- **Tax base is too narrow** – the business community contends that tax falls disproportionately on a few formal enterprises, while large sums remain outside the tax system due to evasion, corruption, ineffective tax administration, and tax laws that discourage registration. However, VAT itself is a device for taxing the informal sector. VAT also has built in incentives for voluntary registration. Other avenues for broadening the tax base include: strengthening tax administration, eliminating special incentives that are not cost effective, and, introducing new tax instruments.
- **Tax administration is inefficient, arbitrary, and prone to corruption** – major problems include tax evasion, delays in VAT refunds, discretionary assessments, penalties and corruption. There is a sharp divergence between private sector claims of long VAT refund delays and statements by government officials who claim that processing times are within the mandated 45 day period. It is clear from this divergence in views that the process suffers from a lack of transparency.

Much criticism is levied at the degree of discretion exercised by tax officials in determining assessments and penalties. This discretion stems from structural and administrative features of the system.

- The tax system unduly impairs business cash flow and raises financing costs – the most prominent example is the cost of financing delays in obtaining VAT refunds. Long delays sharply diminish net profits for companies that cannot pass costs along to consumers. These cash flow problems could be mitigated if the government would honor its statutory commitment to pay interest on overdue refunds.
- **Various tax provisions tilt the playing field** – the regime in Mozambique has many provisions that distort incentives and favor certain producers over others. The package of fiscal benefits grants new investors a strong competitive advantage over other producers. It also favors transient investments. The starting point therefore, for stimulating efficient private sector development should be to establish an attractive standard tax system with moderate tax rates that apply even handedly to broad tax base.

incluem a evasão fiscal, os atrasos no reembolso do IVA, as avaliações arbitrárias, as multas e a corrupção. Existe uma divergência acentuada entre as reivindicações do sector privado referentes aos grandes atrasos verificados no reembolso do IVA e às declarações dos funcionários do estado que alegam que o tempo de processamento está dentro do período obrigatório de 45 dias. Desta divergência de pontos de vista, está claro que o processo não é transparente.

São apresentadas muitas críticas em relação ao grau de arbitrariedade exercido pelas autoridades fiscais ao determinarem as inspecções e as multas. A arbitrariedade resulta das características estruturais e administrativas do sistema.

- **O sistema fiscal reduz indevidamente o fluxo de fundos das empresas e aumenta os custos financeiros** – o exemplo mais notório é o custo dos atrasos financeiros na obtenção do reembolso do IVA. Os longos atrasos diminuem drasticamente o lucro líquido das empresas que não podem passar os custos aos consumidores. Estes problemas de fluxos de fundos podiam ser mitigados se o governo honra-se o seu compromisso estatutário de pagar juros sobre o reembolso pago em atraso.
- **Diversas disposições fiscais tornam o campo de actuação desnivelado** – o regime em Moçambique possui muitas disposições que distorcem os incentivos e favorecem certos produtores em detrimento de outros. O pacote de benefícios fiscais concede aos novos investidores uma forte vantagem competitiva em relação aos outros produtores. Também favorece os investimentos transitórios. Por isso, o ponto de partida para estimular um desenvolvimento eficiente do sector privado deve ser a introdução de um sistema fiscal atractivo, com taxas fiscais moderadas que se aplicam de maneira uniforme a uma base fiscal ampla.

A estrutura tarifária cria uma outra desigualdade. Mesmo com uma tarifa máxima relativamente moderada de 25%, a Taxa Efectiva de Protecção (Effective Rate of Protection – ERP) pode ainda ultrapassar os 100% para as indústrias com um componente local reduzida. Isto significa que a tarifa protege os produtores da concorrência das importações, mesmo que

The tariff structure creates another tilt in the playing field. Even with a relatively moderate maximum tariff of 25%, the effective Rate of Protection (ERP) can still exceed 100% for industries with low domestic content. This means that tariff shields producers from import competition even if their operations cost more than twice as much as in other countries—a very high degree of inefficiency. Prospects for efficient private sector development and poverty reduction would be enhanced by improving the neutrality of the tax system.

- **Public information on the tax system is inadequate and public-private dialogue is insufficient** – the availability of tax information and public-private dialogue is poor. Government officials should view consultations as an important mechanism for learning about problems faced by tax payers, educating a major constituency, and strengthening the coalition in favor of good tax policy. Officials must however be cautious about filtering out special pleading that is not in the public interest.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

The tax reform program in Mozambique is solidly in line with best practices for low income countries, even so, concerns of the business community warrant serious attention. Some of the recommendations set out below support reforms that are already underway, most, however, point to measures not on the current agenda.

- **Complexity** – raise the registration threshold for the normal VAT regime, the simplified VAT regime, and the normal company tax, in order to eliminate the tax obligation for very small enterprises; adjust thresholds annually to compensate for inflation.
- Accelerate implementation of the indirect tax regime under IRPC by conducting necessary studies to determine the appropriate indicators.
- Establish a joint public/private task force to identify provisions of the IRPC and IRPS codes that can be simplified without significant loss in revenue.
- Introduce a simple unified tax for very small and micro enterprises, in lieu of the simplified VAT and IRPS; exempt entities with an established income below the normal threshold for income tax liability.

as suas operações custassem mais do que o dobro das dos outros países. As perspectivas para um desenvolvimento eficiente do sector privado e para a redução da pobreza seriam maiores se houvesse uma maior neutralidade do sistema fiscal.

- **A informação pública sobre o sistema fiscal é inadequada e o diálogo entre os sectores público e privado é insuficiente** – a disponibilidade de informação fiscal e o diálogo entre os sectores público e privado são de fraca qualidade. Os funcionários do estado devem considerar as consultas como um mecanismo importante para conhecerem os problemas enfrentados pelos contribuintes, educando um grupo importante e fortalecendo a coligação a favor de uma política fiscal sã. Contudo, os funcionários devem ser cuidadosos ao filtrarem algumas reivindicações especiais que não são do interesse público.

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

O programa de reforma fiscal em Moçambique está solidamente em conformidade com as melhores práticas dos países de baixa renda. Mesmo assim, as preocupações colocadas pela comunidade empresarial merecem uma séria atenção. Algumas das recomendações a seguir estabelecidas suportam as reformas que já estão em curso mas, muitas delas, apontam para medidas que não estão incluídas na actual agenda.

- **Complexidade** – elevar a base de registo do regime normal do IVA, o regime simplificado do IVA e o imposto normal das empresas por forma a eliminar a obrigatoriedade fiscal imposta às empresas muito pequenas; ajustar as bases anualmente por forma a compensar a inflação.
- Acelerar a implementação do regime fiscal indirecto ao abrigo do IRPC através da realização de estudos para determinar os indicadores apropriados.
- Criar um grupo de trabalho conjunto entre o sector público e privado com o objectivo de identificar as disposições dos códigos do IRPC e do IRPS que possam ser simplificadas sem uma perda significativa de receitas.
- Introduzir um imposto único simples para as micro-empresas e as empresas muito

- **Tax Rates (Medium Term)** – the government should offer more attractive standard tax rates starting with some relief from the double tax on dividends and fewer special tax breaks.

- Reduce the standard VAT rate for 17% to 14 %.
- Reduce the maximum import duty to 20%, and then 15%, to reduce the combined rate of VAT plus duty to 35%.

- Reduce the IRPC rate and the maximum IRPS rate from 32% to 25%, as fiscal conditions allow.

- Reduce the double taxation dividend income by adopting provisions to integrate the company tax and the individual tax dividends, at least partially.

- **Tax Base** – avoid the false expectation that large amounts of revenue can be raised by taxing micro and small enterprises.

- Target higher-income tax evaders, possibly through a presumptive tax based on objective outward signs of lifestyle.

- Mobilize special teams to inspect and audit target groups that are especially prone to evasion. Perform random checks on import clearances.

- Pursue programs to strengthen and modernize tax administration.

- Enhance fiscal transparency by adopting tax expenditure budgeting, with regular public reports on the fiscal cost of tax incentives.

- Maximize domestic retention of resource rents from the exploitation of mineral resources and renewable natural resources.

- Consider the adoption of a Corporate Alternative Minimum Tax.

- Enhance tax compliance by pursuing ongoing programs for reform of public expenditure management and improve public service delivery.

- **Tax Administration** – enhance the transparency of VAT refund administration by publishing monthly reports on claims and approvals, provide clear information to the public about procedures and requirements.

- pequenas, no lugar do IVA e IRPS simplificados; isentar as entidades com um rendimento abaixo da base normal da responsabilidade do pagamento do imposto sobre os rendimentos.
- **Taxas Fiscais (Médio Prazo)** – o governo deve oferecer taxas fiscais mais atractivas, a começar pelo alívio da dupla tributação sobre os dividendos e menos isenções fiscais especiais.
 - Reduzir o IVA de 17% para 14 %.
 - Reduzir os direitos de importação máximos para 20% e posteriormente para 15%, por forma a reduzir o pagamento do IVA mais os direitos para 35%.
 - Reduzir a taxa do IRPC e a taxa máxima do IRPS de 32% para 25%, conforme as condições fiscais o permitirem.
 - Reduzir as receitas dos dividendos da dupla tributação adoptando disposições que integrem os dividendos do imposto sobre pessoas colectivas e do imposto sobre pessoas singulares, pelo menos parcialmente.
 - **Base Tributária** – evitar a falsa percepção de que se conseguem colectar muitas receitas tributando as micro e pequenas empresas.
 - Direcconar as acções aos que fogem ao fisco e que deveriam pagar impostos mais elevados, possivelmente através de um imposto presumível baseado nos sinais exteriores objectivos do estilo de vida.
 - Mobilizar equipas especiais para inspeccionarem e fazerem auditoria de grupos alvo que são especialmente propensos à evasão fiscal. Efectuar um controlo aleatório dos despachos das importações.
 - Adoptar programas que fortaleçam e modernizem a administração fiscal.
 - Melhorar a transparência fiscal adoptando um orçamento das despesas fiscais, com relatórios públicos regulares sobre o custo dos incentivos fiscais.
 - Maximizar a retenção interna das rendas resultantes da exploração dos recursos mineiros
 - Adopt risk based selective audits for inspecting VAT refund claims, including “gold card” treatment of regular exporters with a track record of accurate claims.
 - Conduct a system audit of VAT refund procedures to ensure that valid claims can be paid without the separate step of approval from the Treasury.
 - Reduce the volume of refund claims by increasing the threshold for claiming intermediate payments, and eliminating “complete exemptions” (zero-ratings) for non-export manufactured products.
 - Activate the public-private VAT refund Task Force.
 - Amend the new regime on tax infractions to reduce the range of discretion and establish more transparent rules for determining the magnitude of tax penalties.
 - End the sharing of tax penalties with officers involved in decisions.
 - Adopt a tough anti-corruption program including heavy sanctions for errant tax officials; undertake and publish periodic corruption surveys.
 - Implement the autonomous Revenue Authority, ensure it is adequately funded and professionally managed.
 - **Cash-flow Costs** – take urgent steps to expedite VAT refunds.
 - Re-assess VAT code provisions involving refunds for large capital outlays.
 - Enforce statutory provisions for the government to pay interest on overdue refund payments, and consider raising the stipulated payment rate to reflect the actual cost of funds to the business community.
 - **The Tilted Playing Field** – limit the scope of special tax incentives, and use the gained revenue to reduce general tax rates.
 - Continue phased tariff reductions to achieve lower and more uniform tariffs.
 - Replace the special customs regime for manufacturing with low uniform tariffs on business inputs (classed K, M and I).

- e dos recursos naturais renováveis.
- Considerar a possibilidade de adopção de um Imposto Mínimo Alternativo para as empresas.
 - Aumentar o cumprimento das obrigações fiscais seguindo os programas em curso para a reforma da gestão da despesa pública e melhorar a prestação dos serviços públicos.
 - **Administração Fiscal** – melhorar a transparência da administração do reembolso do IVA através da publicação de relatórios mensais sobre os valores pedidos e as aprovações, fornecer informação clara ao público sobre os procedimentos e os requisitos a serem seguidos.
 - Adoptar auditorias selectivas baseadas no risco para inspeccionar os pedidos de reembolso do IVA, incluindo um tratamento “VIP” aos exportadores regulares com bons antecedentes em relação ao rigor dos seus pedidos.
 - Efectuar uma auditoria ao sistema de procedimento do reembolso do IVA por forma a garantir que os pedidos válidos possam ser pagos sem a etapa separada de aprovação pelo Tesouro.
 - Reduzir o volume de pedidos de reembolso elevando a base para o pedido de pagamentos intermédios e eliminando as “isenções completas” (valor zero) relativamente aos produtos manufacturados e não destinados à exportação.
 - Activar o Grupo de Trabalho do reembolso do IVA do sector público – privado.
 - Alterar o novo regime sobre as infracções fiscais de modo a reduzir o poder discricionário e estabelecer regras mais transparentes para determinar a magnitude das multas fiscais.
 - Acabar com a distribuição das multas pelos funcionários envolvidos nas decisões.
 - Adoptar um programa anticorrupção duro, incluindo pesadas sanções para os funcionários das finanças infratores; efectuar e publicar inquéritos periódicos sobre a corrupção.
 - Implementar a Autoridade de Receitas autónoma, garantir que seja devidamente financiada e gerida de uma maneira profissional.
- Review the deductibility of training expenses in the tax code.
 - Enhance capacity for tax policy analysis, to ensure that incentive programs are cost effective.
 - **Public Information and Dialogue** – allocate staff and financial resources to producing and distributing public information on the tax system.
 - Develop a multi-media public information campaign on tax issues (as done for traffic violations) and posting of all major tax documents (including authorized English translations) to a well publicized website and train tax officers, including tax inspectors, to integrate education functions into every contact with the public.



- **Custos do fluxo de fundos** – tomar medidas urgentes para agilizar o reembolso do IVA.
 - Reavaliar as disposições do código do IVA, envolvendo o reembolso destinado a grandes despesas de capital.
 - Aplicar as disposições estatutárias para que o governo pague juros sobre os pagamentos de reembolsos pagos com atraso e considerar a possibilidade de elevar a taxa de pagamento estipulada de modo a reflectir o custo real dos fundos da comunidade empresarial.
- **Campo de Actuação Desnivelado** – limitar o âmbito dos incentivos fiscais e utilizar as receitas ganhas para reduzir as taxas fiscais gerais.
 - Continuar as reduções tarifárias faseadas para conseguir tarifas mais baixas e mais uniformes.
 - Substituir o regime aduaneiro especial para a indústria por tarifas uniformes baixas sobre os factores de produção das empresas (das classes K, M e I).
 - Rever a possibilidade de dedução das despesas de formação no código fiscal.
 - Aumentar a capacidade de análise da política fiscal de modo a garantir que os programas de incentivos sejam eficazes em termos de custos.
- **Informação e Diálogo Públicos** – afectar pessoal e recursos financeiros para produzir e distribuir informação pública sobre o sistema fiscal.
 - Desenvolver uma campanha multimédia de informação pública sobre questões fiscais (como foi feito para as infracções do tráfego) e afixar todos os documentos fiscais principais (incluindo traduções autorizadas para o inglês) num website bem divulgado e formar técnicos fiscais, incluindo inspectores, para integrarem as funções de educação em todo o contacto com o público.



ENVOLVIMENTO DO SECTOR PRIVADO NA CONSOLIDAÇÃO DA POLÍTICA FISCAL

PROPOSTA DA CTA

Paula Ferreira, Pelouro do Reforma Fiscal.

INTRODUÇÃO

O Governo de Moçambique tem vindo a executar um amplo e ousado programa de reforma tributária para modernizar e fortalecer o sistema tributário. No entanto, os empresários expressam profunda preocupação sobre os efeitos da reforma no desenvolvimento do sector privado.

Na última conferência anual do Sector Privado foi apresentado um estudo elaborado pela Nathan Associates (Dezembro de 2004) que avaliou os efeitos da reforma fiscal e propôs ajustamentos que garantissem um alinhamento dos interesses do Governo e do Sector Privado.

Esse estudo foi apresentado ao Governo e tem vindo a ser discutido nos encontros regionais do Sector Privado promovidos pela CTA, com o objectivo de ser obtido um consenso sobre o desenvolvimento dum plano de acções entre a CTA e o Governo que concorra para o objectivo comum, que é o do aumento da Receita e, consequentemente do desenvolvimento económico do País.

OBJECTIVO

O presente documento reflecte os resultados desses encontros e procura encontrar uma plataforma de entendimento entre a CTA e o Ministério das Finanças quanto ao desenvolvimento das acções necessárias à optimização do sistema tributário.

PRESSUPOSTOS DE BASE

O Sector Privado está consciente de que:

- O objectivo da tributação de impostos é mobilizar a receita necessária para o financiamento de bens e serviços, absolutamente indispensável a qualquer país;
- O sistema tributário deve atingir um nível apropriado de receita tão eficiente e razoável quanto possível, tendo em conta a sua influência determinante nas decisões económicas dos contribuintes, quer singulares, quer

colectivos, bem como a sua influência na justiça social e desenvolvimento económico equilibrado e harmonizado com os recursos existentes no País.

PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES DO SECTOR PRIVADO

Da compilação efectuada pelo estudo acima mencionado e do resultado das reuniões havidas subsequentemente com empresários, têm ressaltado as seguintes conclusões, que gostaríamos de agrupar em duas áreas distintas:

De âmbito estratégico

1. Em primeiro lugar, é de destacar o diálogo deficiente existente entre o Sector Privado e o Governo, representados, respectivamente, pela CTA e Ministério das Finanças, nomeadamente no que respeita ao sistema de Impostos, já que na área das Alfândegas os mecanismos de consulta e discussão já foram encontrados e regista-se uma colaboração positiva.
2. Em segundo lugar a informação ao público mostra-se também deficiente. A falta dum entendimento claro sobre as razões e fundamentação que conduzem às alterações do sistema tributário provoca reacções negativas, que poderiam ser evitáveis se houvesse maior informação e entendimento das mesmas.
3. Em terceiro lugar, mas não menos importante que as questões anteriores, é a atitude da Administração Fiscal, correntemente muito mais repressiva, do que educativa, contribuindo para uma hostilidade crescente e não desejável, entre o Sector Privado e a Autoridade Fiscal. A cobrança da multa tornou-se mais importante do que a cobrança do imposto justo e equilibrado, ou pelo menos, essa é a percepção do empresariado.

De âmbito operacional

1. A atitude repressiva acima mencionada conjugada

com a falta de transparência e alguma arbitrariedade no julgamento de certas prevaricações fiscais dos contribuintes, favorecem a percepção da existência de corrupção das autoridades fiscais e a um cansaço generalizado dos actuais contribuintes analisado em duas vertentes: Por um lado os contribuintes não vêem o benefício prático do pagamento dos impostos e por outro lado sentem-se vítimas da prepotência e arrogância das autoridades fiscais.

2. A complexidade do cálculo dos impostos é uma preocupação frequente, que conjugada com a deficiente informação ao público e o deficiente diálogo entre a CTA e o MF acima mencionados conduz, em certa medida, à evasão fiscal e/ou corrupção das autoridades fiscais, com prejuízo para o crescente aumento da receita.
3. A base tributária é muito estreita, quer por razões de fraco desenvolvimento económico do País, quer por razões de evasão fiscal e as acções da reforma tributária têm privilegiado um aumento da receita por via do aumento das taxas dos impostos, antes de procurar aumentar a base tributária.
4. Estudos comparativos com os sistemas de impostos da região mostram que as taxas de impostos praticadas no País são, em média, as mais altas prejudicando o desenvolvimento da competitividade dos produtores nacionais versus importação.
5. O favorecimento de novos investidores em detrimento de empresas existentes cria problemas à competitividade. Os incentivos fiscais quando bem administrados podem ser um sucesso para o desenvolvimento da economia, mas também podem ser um desastre, quando não houver a devida avaliação e controlo. Por outro lado a protecção em demasia da indústria nacional pode estimular também a ineficiência e perda de qualidade.
6. As demoras no reembolso do IVA e os pagamentos por conta no IRPC provocam quebras no cash-flow das empresas e acréscimos nos seus custos financeiros.

CONCLUSÕES

Das preocupações apresentadas pelo Sector Privado conclui-se que as de âmbito estratégico são as mais urgentes de ser resolvidas e condicionam a resolução das de âmbito operacional. Por outro lado, as de âmbito estratégico dependem apenas da vontade política de se alterar comportamentalmente a atitude do Governo face a uma situação que se mostra difícil de resolver, já que o Sector Privado se mostra hostil ao pagamento de impostos.

As preocupações de âmbito operacional carecem, na sua maioria, de estudos técnicos, (principalmente a curva “Laffer”), que analisem os resultados do actual sistema tributário, em termos de elasticidade da receita e criem condições para se produzirem ajustamentos tendentes à sua maximização.

A CTA encontra-se disponível para apoiar o Governo a encontrar soluções para a melhoria da sua capacidade analítica para a realização desses estudos e a partilhar e discutir os resultados.

Em anexo, junta-se um conjunto de oportunidades de melhoria recolhido do estudo atrás referido que propomos servir de base à elaboração dum plano de acções entre a CTA e o Ministério das Finanças para o estreitamento de relações entre estas entidades.

Maputo 26 de Outubro de 2005



OPORTUNIDADES DE MELHORIA DO SISTEMA TRIBUTÁRIO		Impacto									Prazo	Respons.
		Estratégico			Operacional							
		Diálogo	Público	Atitude	Corrupção	Complex.	Base Trib.	Taxas	Competit.	Cash flow		
1	Operacionalizar a comissão CTA/MF para informação e discussão regular das acções do Governo tendentes ao aumento da Receita e alterações ao sistema tributário. Pressupõe que à partida esta proposta deverá ser discutida e detalhada para ser criado um plano de acções.	✓	✓	✓								
2	Alocar pessoal e recursos financeiros para a produção e distribuição pública de informação sobre o Sistema Tributário, incluindo a publicação dos Códigos dos Impostos com a compilação das alterações e informação sobre as regras e procedimentos, com especial atenção para reembolsos do IVA	✓	✓	✓	✓	✓	✓					
3	Desenvolver uma campanha multi-media de informação pública, incluindo anúncios radiofónicos e televisivos sobre assuntos fiscais realçando os problemas mais frequentes enfrentados pelos contribuintes	✓	✓	✓	✓	✓	✓					
4	Publicação de todos os documentos fiscais principais (incluindo traduções autorizadas na língua Inglesa) num website bem publicitado;	✓	✓	✓	✓	✓	✓					
5	Treinar funcionários das finanças, incluindo inspectores fiscais, para exercer funções educativas em todos os contactos com o público.	✓	✓	✓	✓	✓	✓					
6	Introduzir a noção de que o objectivo principal do MF é a cobrança justa do imposto e não a multa. Esta accção passa por melhorar o regime de penalizações fiscais, dando-lhe mais objectividade e transparência e por adoptar uma abordagem de educação do público ao tratar de erros no cumprimento do novo código fiscal cometidos pela primeira vez, em vez da abordagem corrente de penalização			✓	✓	✓	✓			✓		
7	Assistir outras instituições e organizações a estabelecer programas de educação do público sobre impostos.	✓	✓	✓	✓	✓	✓					
8	Reforçar a transparência fiscal – adopção de orçamentação e análise de despesas de tributação e da publicação de relatórios sobre a relação custo/benefício da cobrança de impostos; melhorar a gestão da despesas públicas; melhorar a prestação de serviços públicos	✓	✓	✓			✓					
9	Activar o Grupo de Trabalho público/privado sobre reembolsos do IVA	✓	✓	✓								
10	Reforçar a transparência dos reembolsos do IVA através da publicação de relatórios mensais sobre pedidos/aprovações	✓	✓	✓	✓					✓		
11	Criar o "cartão ouro" ou qualquer outra forma de distinção para os melhores contribuintes que lhes ofereça vantagens em pagar pontualmente os seus impostos, quer da parte do MF quer da parte de outros serviços públicos	✓	✓	✓	✓		✓		✓	✓		
12	Adoptar um programa anti-corrupção duro, incluindo sanções pesadas para funcionários fiscais arbitrários e finalização da partilha das penalidades fiscais com os funcionários envolvidos nas decisões sobre multa.		✓	✓	✓		✓					
13	Realizar e publicar levantamentos periódicos sobre corrupção		✓	✓	✓		✓					
14	Reforçar a capacidade no MF para a análise cuidadosa económica e fiscal de instrumentos alternativos para estimular o investimento - eliminar ou reduzir lacunas e incentivos selectivos que não sejam rentáveis.		✓	✓		✓	✓	✓	✓			

OPORTUNIDADES DE MELHORIA DO SISTEMA TRIBUTÁRIO		Impacto								Prazo	Respons.	
		Estratégico			Operacional							
		Diálogo	Público	Atitude	Corrupção	Complex.	Base Trib.	Taxas	Competit.			Cash flow
15	Elevar o limite mínimo para registo no regime normal do IVA (\$50.000 /ano) e ajustar anualmente os limites para compensar a inflação (Requer estudo prévio)		✓	✓	✓	✓						
16	Elevar o limite mínimo para registo no regime simplificado do IVA (\$25.000/ano) e ajustar anualmente os limites para compensar a inflação (Requer estudo prévio)		✓	✓	✓	✓						
17	Elevar o limite mínimo para o imposto sobre empresas normal (\$200.000/ ano) e ajustar anualmente os limites para compensar a inflação (Requer estudo prévio)		✓	✓	✓	✓						
18	Introduzir um imposto único simples para as micro e pequenas empresas, em substituição do IVA simplificado e do IRPS simplificado (Requer estudo prévio)		✓	✓	✓	✓	✓					
19	Considerar a introdução dum imposto presumido baseado em sinais externos objectivos de estilo de vida			✓			✓					
20	Mobilizar equipas especiais para inspeccionar e auditar grupos que sejam especialmente susceptíveis à evasão, e (nas alfândegas) realizar verificações aleatórias de despachos de importações.			✓			✓					
21	Rever a capacidade de dedução de despesas no IRPC e no IRPS			✓		✓		✓	✓			
22	Limitar o âmbito dos incentivos fiscais especiais e usar a receita daí obtida para reduzir as taxas dos impostos em geral.(Requer estudo prévio)			✓		✓	✓		✓			
23	Maximizar a colecta de receitas por uso de recursos da exploração de recursos minerais e recursos naturais nacionais renováveis.						✓					
24	Reduzir a taxa do IVA padrão de 17% para 14%.(Requer estudo prévio)						✓	✓	✓	✓		
25	Reduzir a taxa do IRPC e a taxa máxima do IRPS de 32% para 25%, quando as circunstâncias o permitirem (Requer estudo prévio)						✓	✓	✓	✓		
26	Reduzir a tributação dupla sobre os dividendos (Requer estudo prévio)						✓	✓	✓			
27	Verificar o impacto do regime especial alfandegário para a indústria de transformação (K, M e I).						✓	✓	✓	✓		
28	Rever as disposições do código do imposto sobre o rendimento e o código de benefícios fiscais para conceder um incentivo mais forte à formação profissional.					✓		✓	✓			
29	Adoptar um sistema de auditoria aos procedimentos de reembolso do IVA para assegurar que os pedidos válidos podem ser pagos sem aprovação específica do Tesouro.					✓				✓		
30	Adoptar auditorias selectivas com base no risco para inspeccionar os pedidos de reembolso do IVA.					✓				✓		
31	Reduzir o volume de pedidos de reembolso aumentando o limite para reclamação imediata dos pagamentos, mas reduzindo ao mesmo tempo o período de recuperação para posições de crédito para 3 meses					✓			✓	✓		
32	Reavaliar as disposições do código do IVA sobre o reembolso de grandes aquisições de bens de capital.					✓			✓	✓		
33	Criar disposições legais para o governo pagar os reembolsos em mora acrescido dum juro próximo do custo real de financiamento					✓			✓	✓		

CONTAS NACIONAIS - ANO 2004

			US\$ milhão	Mt 10 bilião	PIB - %	Receita - %
PIB	(1)		5,912.5	133 510	100.00%	
Receita Total	(1)		742.1	16 838	12.6%	
Receita Fiscal	(1)		<u>694.6</u>	<u>15 598</u>	<u>11.7%</u>	<u>100.00%</u>
			1	2	3	4
Receita Fiscal	(2)					
		Impostos e Receitas				
						Taxas
Rendimento			160.8	4	3.41%	23.16%
		IRPC 32%	51	1,224	1.08%	7.34%
		IRPS 32%	108.5	2,603	2.30%	15.62%
		IR jogo 25%	1.3	32	0.03%	0.19%
Bens e serviços			444.3	10,663	9.43%	63.97%
		IVA 17%	282.2	6,772	5.99%	40.62%
		Internas	125	3,001	2.65%	18.00%
		Importação	157.1	3,771	3.34	22.62%
		Consumos	321.7	7,720	6.83%	46.31%
		Produção Nacional	43.8	1,052	0.93%	6.31%
		Cerveja 40%	28.7	688	0.61%	4.13%
		Tabaco 65%	15	361	0.32%	2.16%
		Outros 15 a 65%	115.8	2,779	2.46	16.67
		Produtos Especificos Importados 15 a 65%	17.4	419	0.37%	
		Comércio Externo	100.9	2,421	2.14%	
Outros			89.4	2,147	1.90%	12.88%
		Selo 1 a 7°/00	10.4	249	0.22%	1.50%
		Veículos 37,500 a 160,000,000	1.8	44	0.04%	0.26%
		Pesca (a)	4.7	112	0.10%	0.67%
		Combustíveis (b)	66.4	1,593	1.41%	9.56%
		Outros	6.2	149	0.13%	0.90%
Receitas Não Fiscais			24.2	580	0.51%	
		Taxas de prestação de serviços (c)	5.5	133	0.12%	
		Outras	16.1	387	0.34%	
Receitas Consignadas			8	193	0.17%	
		Serviços Alfandegários	1.1	27	0.02%	
		Sobrevalorização da castanha de cajú 18%	2.8	68	0.06%	
		Outros (d)	4	97	0.09%	

Nota: Os totais e os percentuais nao se confirmam por causo os fontes sao diferente

(1). IMF Country Report No 06/46, Feb.2006, pages 22, 23, 24.

(2). Estimativas do Governo do Moçambique

(a) As taxas a aplicar ao sector das pescas são as gerais, existindo um regime fiscal especial apenas para duas operadoras.

(b) Sobre as taxas do Imposto sobre Combustíveis - Decreto n.º 56/03 de 11 de Dezembro e anexo.

(c) Variáveis.

(d) Existem algumas sobretaxas à importação.

Cambio media Meticais por US\$ 22,581

SALÁRIO MÍNIMO: POSIÇÃO DA CTA

POLÍTICA DE SALÁRIO MÍNIMO EM MOÇAMBIQUE 2006 TRABALHO PARA DISCUSSÃO

MINIMUM WAGE POLICY IN MOZAMBIQUE 2006

DISCUSSION PAPER

Jim LaFleur, IAE de CTA

OBJETIVO

O objetivo deste trabalho para discussão é o de propiciar à CTA e ao governo de Moçambique uma discussão positiva sobre uma política de salário mínimo que leve a mudanças melhores nas leis e regulamentos que venham a beneficiar a saúde econômica e o desenvolvimento do país em geral e promover, especificamente, o emprego e reduzir a pobreza. O objetivo é, também, o de oferecer apoio técnico para a compreensão dos assuntos e conceitos que estão envolvidos em uma política de salário mínimo para Moçambique. Além de tudo, o propósito é o de oferecer ao grupo de negociação do setor privado a informação e uma base sólida para uma decisão equilibrada em relação às negociações vindouras sobre o salário mínimo para 2006/07.

O PAPEL DO GOVERNO

O papel do governo é o de intervir quando necessário para encontrar um equilíbrio entre interesses variados. A prática do Governo de Moçambique tem sido a de trabalhar como árbitro entre os interesses das firmas do setor privado e os sindicatos que representam os trabalhadores. Esta política do governo tem causado a exclusão de uma gama mais ampla de interesses e da grande maioria dos cidadãos – trabalhadores não formalmente empregados, i.e., aqueles na economia informal e também os desempregados.

Os trabalhadores na economia informal e os desempregados possuem interesses bastante diversos daqueles atualmente empregados na economia formal. Os empregados na economia informal e os desempregados não estão trabalhando na economia formal porque não existir trabalho bastante para eles. Eles também ganham salários mais baixos do que aqueles em empregos e treinamento semelhantes àqueles dentro do setor

PURPOSE

Purpose of this discussion paper is to aid CTA and the government of Mozambique in a positive discussion of a minimum wage policy that will lead to improved changes in laws and regulations that will be beneficial to the economic health and development of the country in general and specifically to promote employment and reduce poverty. Also the purpose is to give technical support in understanding the issues and concepts that are involved in a minimum wage policy for Mozambique. Furthermore it is the purpose to provide the private sector negotiating team with information and a solid bases for a balanced decision in relation to the up coming minimum wage negotiations for 2006/07.

THE ROLE OF GOVERNMENT

The role of government is to intervene when needed to strike a balance between several interests. It has been the practice of the Mozambican government to work as an arbitrator between the interest of private sector firms and the trade syndicates representing the workers. This government policy has lead to the exclusion of a broader range of interests and of the large majority of citizens – workers not formally employed i.e. those in the informal economy and also the unemployed.

Workers in the informal economy and the unemployed have very different interest from those currently employed in the formal economy. Employees in the informal economy and the unemployed are not working in the formal economy because there are not enough jobs for them. They also have lower incomes than those with similar jobs and skills as those that are in the formal sector. Their situation is not one of choice but of necessity and of the conditions of the labor market.

formal. A situação não é uma de escolha, mas uma advinda da necessidade e das condições do mercado de trabalho.

POLÍTICA DE SALÁRIO MÍNIMO

O objetivo principal do estabelecimento de salários mínimos é o de promover empregos decentes e reduzir a pobreza entre os trabalhadores. A eficácia da política de salário mínimo em Moçambique para o alcance destes objetivos é questionável.

O salário mínimo atual é bastante elevado em relação ao salário médio. Isto significa que sua elevação em termos reais resulta em uma mudança na distribuição do salário para cima, trazendo punição ao invés de ajuda ao trabalhador que deveria ajudar – o jovem, o de pouco treinamento, bem como as mulheres trabalhadoras. Os aumentos reais no salário mínimo estão encorajando níveis mais baixos de emprego a nível de iniciante, mais salários não relatados e o fortalecimento dos incentivos para as firmas e os empregos para permanecerem na economia informal.

HISTÓRICO EM MOÇAMBIQUE

O salário mínimo é mais elevado do que a renda per capita e a média nacional de produtividade da mão-de-obra do país.

1. Em 2005, a renda per capita em Moçambique foi estimada em \$345 e o salário mínimo foi \$674 ao ano (\$56.13 x 12). Isto significa que o salário mínimo foi duas vezes mais elevado (2.0) que a renda nacional per capita. Na agricultura, o salário mínimo foi \$484.32 (\$40.36 x 12), ou 1.4 vezes a renda per capita.
2. A produtividade agrícola, ou valor agrícola adicionado por trabalhador agrícola, foi \$136 no período entre 2001 e 2003 (World Bank, World Development Report 2005). Isto significa que o salário mínimo agrícola foi 2.6 vezes mais que a média do valor adicionado do trabalhador agrícola. Devido a isto, a maioria dos trabalhadores rurais não estão empregados como trabalhadores assalariados do setor formal privado.
3. 89.7 % da mão-de-obra rural está empregada na agricultura, florestamento e pesca. Menos de 3% destes trabalham no setor privado, enquanto no mínimo 93% trabalham por conta

MINIMUM WAGE POLICY

The main goal of setting minimum wages is to promote decent jobs and reduce poverty among workers. The effectiveness of the Mozambique's minimum wage policy in reaching these goals is questionable.

The present minimum wage is very high in relation to that of the average wage. This means that as it increases in real terms it shifts the wage distribution upward, punishing rather than helping the worker intended to be supported – young, low-skilled, and female workers. Real rises in the minimum wage are encouraging lower levels of employment at the entré level of employment, more underreporting wages, and strengthens the incentives for firms and jobs to remain in the informal economy.

MOZAMBICAN BACKGROUND

The minimum wage is higher than the per capita income and the total national average labor productivity of the country.

1. In 2005 Mozambique's per capital income was estimated at \$345 and its minimum wage was \$674 per year (\$56.13 X 12). That means that the minimum wage was two times (2.0) larger than the national per capital income. In agricultural the minimum wage was \$484.32 (\$40.36 X 12) or 1.4 times the per capital income.
2. Agricultural productivity or Agricultural value added per agricultural worker was \$136 in the period 2001 – 2003 (World Bank, World Development Report 2005). That means that the agricultural minimum wage was 2.6 times the average agricultural workers value added. Because of this the great majority of rural labors are not employed as private sector formal wage earners.
3. 89.7 of the rural labor force is employed in agricultural, forestry and fisheries. Less than 3% of these have private sector jobs, while at least 93% are self-employed. (World Bank, Mozambique, Country Economic Memorandum, Sep.27, 2005, pp 39, 49) A minimum wage higher than the average value added is not realistic if the object is to create employment.
4. Total national productivity of the labor force, including employed and self employed, rural and urban, and formal and informal; i.e. the total active labor force; is \$696 per worker per year. This is

- própria. (World Bank, Mozambique, Country Economic Memorandum, Sept. 27, 2005, pp 39, 49). Um salário mínimo mais elevado do que a média do valor adicionado não é realista se o objetivo é a criação de emprego.
4. O total da produtividade nacional da mão-de-obra, incluindo os empregados e desempregados, rurais e urbanos, formais e informais, i.e., o total da mão-de-obra ativa, é \$696 por trabalhador ao ano. Isto significa 3.3% mais do que o salário mínimo atual de \$674.
 5. A produtividade tem crescimento de \$440 ao ano em 1997 para \$696 em 2005. Isto significa um crescimento anual médio de 4.7% e um crescimento total no período de 11 anos de 58.2%.
 6. O salário mínimo cresceu de \$266 em 1995 para \$674 em 2005. Isto significa um crescimento anual médio de 10.1% e um aumento de 152.9% no mesmo período.
 7. O salário mínimo cresceu 162.5% mais do que a produtividade nacional nos últimos onze anos.
 8. A média de emprego na agricultura dcaiu em 1.15% ao ano de 1996/97 a 2002/03, enquanto a produtividade cresceu em 6.33% (World Bank, Mozambique Country Economic Memorandum, Sept 2005). Isto poderia significar que as empresas estão utilizando mais máquinas e equipamaentos e menos mão-de-obra.
 9. O mesmo é verdadeiro em relação ao setor industrial dentro do mesmo período. Quedas nos empregos na agricultura e na indústria por longos períodos de tempo são extremamente problemáticas para uma economia em desenvolvimento com elevados níveis de sub-emprego e desemprego como a de Moçambique.
- 3.3% more than the present \$ 674 minimum wage.
5. Productivity has grown from \$440 per year in 1997 in 1995 to \$696 in 2005. This is an average annual growth of 4.7% and a total growth over the 11 year period of 58.2%.
 6. The minimum wage has grown from \$ 266 in 1995 to \$ 674 in 2005. This is an average annual growth of 10.1% and a 152.9% increase of the same period.
 7. The minimum wage has grown 162.5% more than national productivity over the last 11 years.
 8. Average employment in agriculture has been decreasing by 1.15% per year from 1996/7 to 2002/3, while productivity has been increasing by 6.33%. (World Bank, Mozambique Country Economic Memorandum, Set, 2005). This could mean that enterprises are using more machinery and equipment and less labor.
 9. The same is true of the industrial sector in over the same period. Drops in employment in agriculture and industry over extended periods of time are extremely problematic for a developing economy with high unemployment and under-employment such as Mozambique's.

MINIMUM WAGE POLICY – LEVELS AND INCREASES

The policies that determine the level and changes in a minimum wage can be established by a number of different methods and/or indicators:

- In many cases the level of a minimum wage is based on an estimate of the basic minimum needs for a family to live on.
- Changes in the minimum wage are also determined by the changes in the cost of this “minimum living requirement”, and the most important indicator that is normally used to measure changes in the cost of living and therefore the minimum wage are changes in the “Consumer Price Index”.
- Estimate changes in labor productivity are another additional indicator that is commonly used to determine changes in the minimum wage.

POLÍTICA DE SALÁRIO MÍNIMO – NÍVEIS E AUMENTOS

As políticas que determinam o nível e as mudanças em uma política de salário mínimo podem ser estabelecidas por um número de métodos e/ou indicadores diferentes:

- Em muitos casos, o nível de um salário mínimo

é baseado em uma estimativa das necessidades mínimas básicas para a sobrevivência de uma família.

- As mudanças no salário mínimo são também determinadas pelas mudanças no custo deste “requisito de sobrevivência mínima” e o indicador mais importante normalmente utilizado como medida das mudanças no custo de vida e, portanto, no salário mínimo, são as mudanças no “Índice de Preço ao Consumidor”.
- As estimativas de mudanças na produtividade da mão-de-obra formam um outro indicador que é comumente utilizado para determinação de mudanças no salário mínimo.
- O lucro de uma indústria é, algumas vezes, também utilizado como um indicador adicional para determinação de mudanças no salário mínimo.
- O crescimento econômico ou mudanças no PIB são utilizados, também, em alguns casos.

Estes indicadores são algumas vezes utilizados por si mesmos ou em combinações, porém existem muitos problemas com tudo que está mencionado acima.

O **custo de vida** para um trabalhador rural é diferente daquele do trabalhador urbano. Um trabalhador rural pode ter custos menores devido a aluguéis baixos, pode produzir alguns ou todos os alimentos que necessita para o próprio consumo e/ou ter acesso à produção de alimentos no seu local de trabalho. Existem, também, custos de vida diferentes nas diversas regiões de um país.

Um empregado do governo normalmente possui uma **posição de emprego muito mais estável** do que alguém no setor privado. Esta diferença na estabilidade de emprego necessita ter um reflexo em qualquer política de salário.

A **produtividade** varia bastante entre setores, indústrias e firmas, indo de níveis bastante baixos em alguns a bastante elevados em outros. Firmas grandes podem ter economias de escala que geram níveis mais elevados de produtividade do que firmas pequenas em uma mesma indústria. Algumas firmas possuem gerenciamento melhor, têm mais sucesso que outras e possuem produtividades mais elevadas. É também difícil, se

• The profitability of an industry is sometimes used also as an additional indicator to determine changes in a minimum wage.

• Economic growth or changes in GDP are used as well in some cases.

These indicators are used sometimes by themselves or in combination. But there are many problems with all of the above.

The **cost of living** for a rural worker is different than that on an urban worker. A rural worker can have lower cost due to lower rents, production some or all of foods that is needed for own consumption, and/or have access to food produce from their employment. There are also different living costs in the various regions of a country.

A government employee normally has a much more **stable job position** that someone in the private sector. This difference in job stability needs to be reflexed in any wage policy.

Productivity varies greatly between sectors, industries and firms, with some being very low and others very high. Large firms can have economics of scales that give higher levels of productivity than small firms in the same industry. Some firms are better managed and are just more successful than others and have higher productivities. Also it is difficult if not impossible to determine levels of or changes in productivity in the public sector.

All of the above can be said of **profitability**. It differs between sectors, industries and firms. There is also the problem that **the public sector does not report profits**.

Economic growth of GNP or of an industry or a firm is not an indicator of increases in profits nor is it an indicator of increases in productivity. Growth can be and in most cases is caused by increases in physical inputs. An example would be new areas of land being brought into production. The firms production has increases it has also caused an increase for the industry, and in the GNP. But this does not say anything about the level of its profits or productivity of its labor force.

Profits and productivity can be either higher or lower than the national or firm level averages. And it is possible that one is higher and the other lower. The

não impossível, determinar-se os níveis de todas as mudanças na produtividade no setor público.

Todo o acima pode ser dito em relação ao lucro. Ele difere entre setores, indústrias e firmas. Existe, também, o problema que o setor público não relata lucros.

O crescimento econômico do PIB ou de uma indústria ou firma não é um indicador de aumentos nos lucros nem de aumentos de produtividade. O crescimento pode ser, e em muitos casos é, causado por aumentos nos insumos físicos. Um exemplo seriam novas áreas de terra entrando em produção. A produção das firmas tem aumentos e, também, causa aumentos para a indústria e para o PIB. Porém isto não diz nada acerca do nível de seus lucros ou da produtividade de sua mão-de-obra.

Os Lucros e a Produtividade podem ser tanto mais elevados como mais baixos do que as médias da firma ou dos nacionais. É possível que um seja mais elevado e o outro mais baixo. O mesmo pode ser verdade no caso de uma fábrica nova ser construída ou se existir investimento estrangeiro. É concebível que tanto os lucros como a produtividade se elevem e o crescimento decresça – uma firma diminui suas atividades para melhor responder a um mercado com melhor enfoque. O lucro e a produtividade são determinados não pelo tamanho ou crescimento, mas pelos relacionamentos de outros fatores.

RECOMENDAÇÕES

- O governo de Moçambique necessita de uma política distinta e bem-definida de salário e emprego para o setor público que reflita as necessidades, capacidades financeiras e realidades de Moçambique e de seu setor público, incluindo negociações diretas entre empregador (i.e., o governo) e representantes dos empregados (i.e., sindicatos e uniões).
- Qualquer lei de salário mínimo deveria refletir as diferenças no custo de vida nas diversas regiões do país bem como a diferença entre os custos de vida rural e urbano.
- Qualquer lei de salário mínimo deveria eximir firmas pequenas (tais como as com rendas de menos de \$1,000 ao mês) e com um número mínimo de empregados (tais como três ou menos).

same can be true if a new factory is build or if there is new foreign investment. It is conceivable that both profits and productivity go up as growth goes down – a firm downsizes to better respond to a more focused market. The profit and productivity are determined not by size or growth but by relationships of other factors.

RECOMMENDATIONS

- The government of Mozambique needs a distinct and well-defined public sector wage and employment policy, which reflects the needs, financial capabilities, and realities of Mozambique and its public sector, including direct negotiations between the employer [i.e. the government] and the employees' representatives [i.e. syndicates, unions].
- Any minimum wage law should reflect the differences in the cost of living in the different regions of the country, as well as, the difference between rural and urban cost of living.
- Any minimum wage law should exempt small firms (such as revenues less then \$1,000 month) and with a minimum number of employees [such as 3 or less].
- Any minimum wage law should exempt agricultural and agro-industrial firms. (At least for a fixed period of time such as 10 years.)
- Any minimum wage law should allow for apprenticeships, interneers, and trainees, to have entrée level wage differentials.
- Any national across-the-board adjustments in the minimum wage should only be adjusted by the changes in the consumer price index.

- Qualquer lei de salário mínimo deveria eximir firmas agrícolas e agro-industriais (no mínimo por um período de tempo fixo como 10 anos).
- Qualquer lei de salário mínimo deveria permitir que, aprendizes, estagiários ou treinandos tenham diferenciais de nível de salário inicial.
- Qualquer reajuste nacional geral no salário mínimo deveria somente ser causado pelas mudanças no índice de preço ao consumidor.



INFORMAÇÃO BASE PARA O SALÁRIO MÍNIMO

		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Fonte
	Salário Mínimo												
1	Indústria	200,288	280,091	311,688	355,063	450,000	568,980	665,706	812,163	982,717	1,120,297	1,277,139	1
2	Agricultura					352,350	382,625	459,222	560,251	700,356	805,444	918,206	1
3	Indústria	US\$	22.20	27.00	29.90	35.23	37.37	32.15	34.30	41.32	49.61	56.13	1
4	Agricultura	US\$				27.58	25.13	22.18	23.66	29.45	35.67	40.36	1
5	Mudança Indústria	%	39.84	11.28	13.92	26.74	26.44	17.00	22.00	21.00	14.00	14.00	
6	Mt	%	11.71	8.87	10.74	17.81	6.08	-13.95	6.68	20.47	20.06	13.14	
	Mudança Acumulado em Mt	%	39.84	55.62	77.28	124.68	184.08	232.37	305.50	390.65	459.34	537.65	
7	US\$	%	11.71	21.62	34.68	58.67	68.32	44.84	54.51	86.13	123.48	152.85	
	Taxa de Inflação												
9	Annual	% media	54.43	6.40	0.60	2.90	12.70	9.00	16.80	13.40	12.60	6.40	7
	Índice		100	153.85	154.78	159.27	179.49	195.65	228.52	259.14	291.79	310.46	
10	Acumulado	%	44.60	53.85	54.78	59.27	79.49	95.65	128.52	159.14	191.79	210.46	
11	Annual	% acumulada fim do período							9.10	13.80	9.10	11.10	10
	Salário Mínimo e Inflação												
12	Diferença Anual	% (SMn-(inflação n-1))	-14.59	-33.32	7.52	26.14	23.54	4.30	13.00	4.20	0.60	1.40	
13	Diferença Acumulado	%	-4.76	1.77	22.50	65.41	104.59	136.73	176.98	231.51	267.55	327.19	
	Taxa de Câmbio												
14	Annual	US\$/Mt - media	9,022	11,294	11,544	11,875	12,775	20,704	23,678	23,782	22,581	22,752	7, 11
15	Mudança	%	25.18	2.21	2.87	7.58	19.19	35.97	14.36	0.44	-5.05	0.76	
16	Acumulado	%	25.18	27.95	31.62	41.60	68.78	129.48	162.45	163.60	150.29	152.18	
	Dados Nacional												
17	População	milhoes	15.5	15.8	16.1	16.4	16.8	17.2	18.1	18.5	18.9	19.4	10, 12
18	Força de trabalho activa	milhoes	7.7	7.9	8.0	8.2	8.4	8.6	8.7	9.0	9.2	9.4	9.6
19	PIB	MT bilioes	30,646	32,719	39,819	46,912	51,913	58,355	76,545	96,883	113,903	133,510	152,894
20	PIB	US\$ bilioes - Altas method WB				3.9	4.1	3.6	3.4	3.6	4.3	4.8	5.2
21	Mudança	%	4.3	7.1	11.1	12.6	7.5	13.1	8.2	7.8	7.4	7.7	
22	Acumulado	%	7.10	18.99	33.98	44.03	46.77	65.99	79.60	93.61	107.94	123.95	
	PIB/per capita	US\$ - Altas method WB				238	243	195	210	229	250	345	8, 11
24	Mudança - PIB/per capita	%				2.18	-13.58	-7.14	7.69	9.05	9.17	38.00	
25	Acumulado	%				2.18	-11.69	-18.00	-11.69	-3.70	5.13	45.08	
26	Salário Mínimo anual	US\$	266	298	324	359	448	386	412	496	595	674	
27	Salário Mínimo anual / PIB/per capita					1.5	1.7	2.1	2.0	2.0	2.2	2.4	2.0
	Produtividade - PIB/Força de trab												
28	Nacional	US\$	440	369	431	484	486	448	455	521	629	696	
29	Agricultura	US\$				134				136	136		8
30	Mudança Nacional	%		-16.27	16.89	12.43	0.42	-7.89	6.39	14.52	20.84	10.73	
31	Acumulado	%		-16.27	-2.14	10.03	10.49	-2.94	3.26	18.26	42.90	58.23	

- 1 Ernst & Young, Estudo do Impacto da Reforma Fiscal
 (2) 1995-1999 World Bank, Country Economic Memorandum, February 2001
 (3) 2000-2002 IMF, Country Report No. 03/288, 2003
 (4) 2003, CIA Worldfactbook
 (5) Banco de Moçambique
 (6) Economist Intelligence Unit, Mozambique, Country Report Feb 2006
 7 World Bank, Mozambique Country Economic Memorandum Set 27, 2005
 7 World Bank, Mozambique Country Economic Memorandum Set 27, 2005
 8 World Bank, World Development Report 2006, 2005, 2004, & 2003
 9 World Bank, Project Appraisal Document on a Proposed Credit, Nov. 3, 2006, pp 72, 73.
 10. www/ine.gov.mz, INE 2006
 11. IMF Country Report No 06/46, Feb 2006, pp 22, 24.



9ª MOÇAMBIQUE
CONFERÊNCIA ANUAL DO
SECTOR PRIVADO

RESOLUÇÃO ALTERNATIVA DE DISPUTAS LABORAIS E COMERCIAIS: DOCUMENTO PARA DISCUSSÃO DA CTA

MECANISMOS ALTERNATIVOS DE RESOLUÇÃO DE DISPUTAS

Mário Ussene , CACM

INTRODUÇÃO

Em Moçambique, temos assistido nos anos mais recentes, a uma maior crescente procura de formas alternativas para solucionar os conflitos que emergem das relações comerciais. Esta tendência tem sido acompanhada pela produção de legislação adequada, adopção de procedimentos e criação de instituições necessários para o efeito.

O presente documento pretende apresentar, de forma resumida, as razões que justificam a introdução da Arbitragem Comercial e o estabelecimento da Comissão e dos Centros de Mediação e Arbitragem de Disputas Laborais em Moçambique, como mecanismos alternativos de resolução de disputas.

Preocupados com a situação acima apontada alguns países optaram por mudanças sendo que as principais reformas operadas em 2004 foram nas seguintes áreas:

- Recursos simplificados;
- Redução do tempo para execução das sentenças;
- Estabelecimentos de tempos limites para julgamentos;
- Introdução de procedimentos sumários;
- Estabelecimento de gestão de casos.

ARBITRAGEM COMERCIAL

Nos últimos anos, uns dos principais constrangimentos para a classe empresarial moçambicana tem sido o cumprimento ou execução de contratos.

Muitos países apontam como factores para a dificuldade em fazer cumprir contratos:

- a) Demoras e deficiências do sistema judiciário;
- b) Recursos (protacted appeals);
- c) Incompetência dos oficiais de justiça;
- d) Custas elevadas;
- e) Falta de informação;
- f) Complexidade das regras processuais;
- g) Corrupção nos tribunais.

O nosso país não foge à regra e apresenta também problemas comuns aos outros países e, segundo o estudo do Banco Mundial, Doing Business in 2006, para fazer cumprir um contrato ou resolver uma disputa em tribunal em Moçambique, são necessários mais do que 580 dias e 38 procedimentos diferentes para além de custas elevadas. Este é um dos principais constrangimentos apontados pelos empresários para o crescimento e desenvolvimento do sector privado devido a sua implicação directa nos custos de financiamento e de funcionamento do sector financeiro no país.

Esforços estão sendo feitos no país no sentido de mudanças através de reformas legislativas visando a simplificação de procedimentos, reforma da organização judiciária, formação de juizes, procuradores e oficiais de justiça, bem como organização do Gabinete Central de Combate à Corrupção.

Paralelamente, o sector privado através da CTA – Confederação das Associações Económicas tomou a iniciativa de introduzir mecanismos extrajudiciais de resolução de conflitos. Com efeito, após a aprovação da Lei de Arbitragem – Lei n.º 11/99, de 8 de Julho e a abertura do CACM (Centro de Arbitragem Conciliação e Mediação) em 2002, o país de uma forma geral e os empresários em particular passaram a dispor de uma alternativa credível para a resolução de conflitos na área comercial.

A arbitragem e outras formas alternativas de resolução de disputas não devem ser vistas como antagónicas ao sistema judicial. É que os complexos procedimentos do judicial tornam o processo de difícil compreensão para o empresário e quanto maiores as falhas do sistema, mais as pessoas procuram por formas alternativas para a resolução de seus problemas contudo, não há antagonismo nem contradição entre as duas formas de resolução de disputas. Note-se que os mecanismos alternativos de resolução de disputas não são um substituto para os tribunais ou para o sistema judicial, antes pelo contrário, pois um complementa o outro e o país precisa de ambos.

Com a globalização e da rapidez das transacções, mesmo em países onde o sistema judicial funciona bem, é um facto incontestável a escolha da arbitragem para a resolução de disputas. A arbitragem tem sido aceite como o mecanismo por excelência para lidar com disputas internacionais. A aceitação generalizada da lei modelo da UNCITRAL – Comissão das Nações Unidas para o Direito Mercantil Internacional, como padrão para a determinação das disputas internacionais, tem beneficiado muito o comércio internacional e o investimento, sendo a previsibilidade da forma como as disputas serão resolvidas muito maior. Em Moçambique, por força da Convenção de Nova York sobre o Reconhecimento e Execução de Sentenças Arbitrais Estrangeiras, é mais fácil conseguir a execução de sentenças arbitrais estrangeiras do que sentenças judiciais estrangeiras.

A nível da SADC já existe um movimento no sentido de transformar a arbitragem numa instituição.

A nível interno, nos últimos cinco anos, a cultura arbitral começou a espalhar-se rapidamente, sendo agora o conceito de arbitragem amplamente aceite pela sociedade moçambicana em geral e pela

comunidade empresarial, em particular. Alguns exemplos do reconhecimento da arbitragem como mecanismo alternativo de resolução de disputas são os seguintes factos:

- A arbitragem é regulada pela Lei 11/99, de 8 de Junho;
- A arbitragem foi incorporada em diversa legislação como mecanismo referido para resolução de disputas;
- Os escritórios dos Mediadores de Conflitos (também conhecidos como Provedores de Justiça ou Ombudsman), agora estabelecidos em diversas instituições, estão também incorporados de arbitragem. Através deste expediente, uma pessoa respeitada é apontada para o cargo com a função de ouvir, conciliar, mediar, informar e fazer recomendações em relação a disputas internas dentro da sua área de conhecimento e actuação;
- A nível de diversas instituições do Estado estar a crescer o número de cláusulas compromissórias de arbitragem inseridas em contratos;
- Por seu lado, Organizações da sociedade civil também tornam prática a introdução da cláusula compromissória nos seus contratos;
- Os empresários adoptaram a arbitragem como seu mecanismo de resolução de disputas preferido. A maior parte dos contratos comerciais incluem agora cláusulas que remetem para a arbitragem, seguindo as regras do CACM – Centro de Arbitragem, Conciliação e Mediação, a resolução de eventuais disputas;
- A revisão da actual Lei do trabalho, ora em curso, tornará possível a resolução de disputas laborais (quer colectivas quer individuais), através de mecanismos extrajudiciais como a mediação e arbitragem.

CACM – CENTRO DE ARBITRAGEM CONCILIAÇÃO E MEDIAÇÃO

Com a criação do CACM – Centro de Arbitragem, Conciliação e Mediação, em 2002 proporcionou-se à sociedade no geral e à classe empresarial em particular a possibilidade de resolver as disputas na área comercial ao nível da própria sociedade

civil, com características diferentes das encontradas em outras vias, de forma a acompanhar a dinâmica da economia e da vida empresarial.

O CACM, como organismo permanente, foi constituído com o objectivo de servir de base de apoio e facilitação na concretização da Lei da Arbitragem. Conseguiu-se, com este expediente, obviar a criação de regulamentos ocasionais para cada disputa, e a procura constante de árbitros e pessoal administrativo competente para responder às exigências dos agentes económicos, pretendendo-se por outro lado conferir credibilidade e prestígio ao sistema de arbitragem, que aos poucos vai-se consolidando no país.

O CACM dispõe de regulamentos próprios e disponibiliza apoio logístico e administrativo adequado e competente, em todas as fases do processo. Dispõe ainda de uma lista de árbitros especializados em vários ramos de actividades e a quem é proporcionada formação e documentação necessários.

O processo arbitral do CACM resulta da interacção da Lei da Arbitragem e do Regulamento de Arbitragem do Centro. De facto, o processo arbitral do Centro foi desenhado com o intuito de maximizar a celeridade e minimizar os custos às partes, e ao mesmo tempo, garantir a qualidade do processo como um todo.

O processo é composto de 15 fases distintas e claramente definidas desde a propositura do caso até ao depósito da sentença que servirá de título executivo. A prática do Centro tem demonstrado que as partes preferem usar um sistema que compreendam, que seja flexível, do qual fazem parte, que seja previsível em termos de tempo e custos e, conseqüentemente, mais eficiente.

Com um processo previsível, reduzido a 15 procedimentos, com um tempo médio de resolução de disputas relativamente curto (100 dias), e com custos relativamente baixas, principalmente para grandes casos (média de 2.5% do valor da causa), aliados à qualidade das decisões que na grande maioria das vezes são de cumprimento voluntário pelas partes, o trabalho realizado pelo Centro tem sido bem aceite, razão pela qual grande parte dos escritórios de advogados e empresas de consultoria já incluem nos seus contratos, e sugerem aos seus clientes, a inclusão da cláusula

compromissória recomendada pelo Centro. Esta é também a razão do crescimento gradual do número de casos submetidos a resolução por via da arbitragem através do CACM. Com efeito, de 2004 para 2005 cresceu em 140% o número de entradas de processos e só nos primeiros três meses de 2006 já deram entrada 58% do número de casos de 2005.

Embora estejamos no bom caminho, ainda persistem alguns constrangimentos, que merecem atenção especial, tais como:

- 1- Em causas de pequeno valor, o custo da arbitragem, especialmente quando se utiliza árbitros múltiplos (normalmente um painel arbitral formado por três árbitros), pode ser demasiado elevado para justificar este meio de resolução.
- 2- A inexistência da cláusula compromissória de arbitragem, ou sua deficiente e incompleta inclusão nos contratos, impossibilita ou dificulta o início do processo.
- 3- Não havendo cumprimento voluntário da decisão pelas partes, a execução torna-se por vezes morosa. Há necessidade de tornar a execução mais célere. Em alguns países esta actividade é também exercida por entidades privadas de diligências, não só por oficiais de diligências dos tribunais.
- 4- A expansão geográfica do Centro para as zonas norte e centro do país é uma exigência.
- 5- Necessidade de se estudar a aplicação de mecanismos alternativos para a área de defesa dos direitos do consumidor.
- 6- A existência de 14,000 casos laborais nos tribunais exige rapidez no início da utilização do novo mecanismo de prevenção e resolução de disputas (ainda em preparação).

ESTABELECIMENTO DA COMISSÃO E DOS CENTROS DE MEDIAÇÃO E ARBITRAGEM DE DISPUTAS LABORAIS.

Tem sido colocada com toda a pertinência, a necessidade de proceder-se a algumas alterações à actual legislação laboral, sobretudo no que respeita à prevenção de conflitos laborais e a sua

resolução através da mediação e arbitragem, de modo a promover relações laborais que favoreçam um clima propício para o investimento nacional e estrangeiro, fundamentais para o desenvolvimento da produção e da produtividade, do aumento do emprego, da competitividade, da confiança e espírito de colaboração entre os trabalhadores e empregadores.

A finalidade da reforma é alterar a Lei para permitir que se institua a prevenção, mediação e arbitragem em todas as disputas laborais, de modo a que sejam dirimidas por mediadores e árbitros independentes através de um acordo prévio entre as partes.

A principal característica do novo sistema, para além de um forte enfoque na componente prevenção, será o de a mediação constituir um passo obrigatório para dirimir conflitos emergentes de toda e qualquer relação de trabalho.

Esgotado o processo de mediação e prevalecendo o conflito, os empregadores e os trabalhadores poderão optar entre o recurso a um tribunal ou centro independente.

Um segundo regime será aplicado quando esteja envolvida uma empresa pública ou um empregador cuja actividade se destine à satisfação de necessidades da sociedade. Nesses casos, a arbitragem poderá ser obrigatória, por decisão do órgão de mediação e arbitragem e após parecer do Ministro de tutela.

Na região Austral, com excepção de Angola e Moçambique, todos os países da SADC têm sistemas extrajudiciais de prevenção e resolução de conflitos laborais a funcionar em diferentes estágios e inclusive já existe, ainda de modo informal, uma instância regional de concertação sobre o assunto.

Assim, inspirado por um lado pela curta experiência do CACM e principalmente atendendo os consensos alcançados pelos parceiros sociais, impõem-se a adopção de mecanismos extrajudiciais de prevenção e resolução de conflitos laborais que incluam os conflitos emergentes das relações individuais de trabalho e permitam a intervenção de iniciativas privadas na mediação e arbitragem laboral.

Algumas das vantagens do sistema alternativo de prevenção e resolução de conflitos laborais são:

- A pró-actividade das instituições na prevenção de conflitos laborais;
- A introdução de códigos de boas práticas e directrizes para assistir as partes no desenvolvimento das relações no local de trabalho;
- A obrigatoriedade de submissão da disputa à mediação antes de qualquer outra instância, quer arbitral quer judicial.
- A obrigatoriedade de arbitragem nas disputas individuais, sempre que a parte contra quem foi submetido a disputa à mediação deliberadamente obstruir o processo.
- Permitir às partes em certas instâncias a livre escolha dos respectivos mediadores e árbitros.
- A celeridade e a economia processual.

A introdução desta forma alternativa de resolução de disputas em Moçambique poderá ocorrer até 2007.

PLANO DE CONTABILIDADE: DOCUMENTO PARA DISCUSSÃO DA CTA SOBRE A REVISÃO DO PLANO GERAL DE CONTABILIDADE

AVALIAÇÃO DA PROPOSTA DE NORMAS CONTABILÍSTICAS PARA MOÇAMBIQUE

EVALUATION OF MOZAMBIQUE'S ACCOUNTING STANDARDS PROPOSAL

Robert McGee, Booz Allen Hamilton

INTRODUÇÃO

A CTA – Confederação das Associações Económicas de Moçambique recebeu do Ministério das finanças mais concretamente da Direcção Geral da Administração Tributária dos Impostos uma proposta de reforma do Plano Geral de Contabilidade para produção de um parecer que reflectisse a posição e os interesses do sector privado.

Neste contexto, a CTA iniciou um processo de auscultação aos seus associados e membros com vista a recolha de opiniões e sensibilidades relativamente a proposta para a produção do referido parecer.

O presente documento constitui o sumário executivo na versão português do referido parecer. Para aceder ao documento completo visite a página de internet CTA.

POSICIONAMENTO DA CTA

A proposta está em concordância com as normas internacionais de contabilidade?

Não.

Existem vários pontos na proposta que não estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade. As diferenças mais relevantes encontram-se nas áreas de inventário, activos incorpóreos, custo histórico e princípios de continuidade, contratos de construção de longo prazo, apresentação do balanço, falta de cobertura e o imperativo do uso da língua portuguesa.

A proposta é apropriada para Moçambique?

Não.

É demasiado complexa para a grande maioria dos

INTRODUCTION

Confederation of Business Association-CTA, has received from the Ministry of Finance most precisely, Direcção Geral da Administração Tributária dos Impostos a reform proposal of Chart of Accounting for the private sector to present their concern about the referred document.

In this context, CTA initiated a process of consult to its associates and members in order to collect opinions and sensibility about the proposal to produce a private sector position paper.

The present document is an executive summary of the position paper which represents private sector point of view in English version. To access the complete document, please visit CTA website.

Does the proposal conform to IAS – International Accounting Standards?

No.

There are a number of items in the Proposal that do not conform to IAS. The most important differences are in the areas of inventory, intangible assets, the historical cost and continuity principles, long-term construction contracts, balance sheet presentation, lack of coverage and mandatory use of the Portuguese language.

Is the proposal appropriate for Mozambique?

No.

It is too complicated for the vast majority of businesses in Mozambique. Yet it does not adequately serve the needs of the largest enterprises in Mozambique because of the many major differences the proposal has with IAS.

negócios em Moçambique. E mesmo assim não responde adequadamente as necessidades das maiores empresas em Moçambique devido às múltiplas e significativas diferenças entre a proposta e as normas internacionais de contabilidade.

Existem pontos de demarcação para empresas de diferentes dimensões? Quais são e serão estes apropriados?

Deverá existir um único conjunto de normas de contabilidade aplicáveis a todas as empresas independentemente da sua dimensão. A existência de normas de contabilidade distintas para grandes e pequenas empresas introduz complicações desnecessárias.

Como podem as pequenas e médias empresas adequar as normas propostas?

As pequenas e médias empresas deverão poder usar o sistema de contabilidade na base de caixa caso este seja mais apropriado. Não deverá ser necessário respeitar um conjunto de regras que não lhes são adequadas.

Existem provisões para um sistema simplificado que exija menos tempo e custos e que respeite as normas propostas?

Um sistema na base de caixa seria menos caro e consumiria menos tempo. No entanto o uso deste método não é apropriado para grandes empresas. Permitir uso do sistema na base de caixa em grandes empresas poderia tentar os seus gestores a manipular os resultados.

Quais são os custos/benefícios da proposta para as empresas?

A carga resultante da regulamentação proposta é maior do que as vantagens que trás.

1. A exigência do sistema de *inventário permanente* obriga a custos que poucos ou nenhum benefício trazem.
2. O requisito no uso da *língua portuguesa* impõe custos às empresas estrangeiras, e aumentando o seu custo para fazer negócio, sem que daí retirem qualquer benefício.
3. Exigir um *plano de contas uniforme* seria um fardo mesmo para as companhias Moçambicanas.
4. Um dos *aspectos positivos* da proposta é permitir o uso do método LIFO para a avaliação

Are there cut off points for different size firms? What are they and are they appropriate?

There should be just one set of accounting standards for all size firms. Requiring one set of rules for large enterprises and another set for small enterprises introduces unnecessary complications.

How can small and medium enterprises conform to the proposal?

Small and medium size firms should be able to use the cash method if it is more appropriate. There should be no need to conform to a set of rules that is inappropriate for them.

ECSAFA has recently published a draft set of accounting principles for small and medium enterprises for use in the Southern and Eastern African region. They are based on IAS (IFRS) but with simplifications. The applicability of this draft to Mozambique should be urgently considered.

Are there provisions for a simplified system that requires less time and cost to comply?

A cash basis system would be less costly and time consuming. However, the cash method is inappropriate for large enterprises. Allowing the use of the cash method for large companies could tempt corporate management to manipulate earnings.

What are the costs/benefits to enterprises of the proposal?

The overly burdensome regulatory effects of the Proposal more than outweigh the benefits. Requiring the perpetual inventory system will add costs with little or no corresponding benefits. The requirement to use the Portuguese language imposes a cost on foreign companies and thus increases their cost of doing business with no corresponding benefit. Requiring a uniform chart of accounts might be burdensome even for domestic companies. One benefit of the Proposal is allowing the use of the LIFO method of inventory valuation, which might increase a company's cash flow.

How does the proposal compare with best practices globally as well as within the SDAC region?

Unfavorably. Best practices allow companies to determine which inventory method best suits their needs. The Continuity principle may not be a best practice if the result is to hinder companies from shifting economic resources from less productive uses to more productive uses. Best practices allow each individual enterprise to have its own chart of accounts.

de inventários, que poderia aumentar o fluxo de caixa da empresa.

Como se compara a proposta com as melhores práticas a nível global e a nível da região da SDAC?

Desfavoravelmente.

1. De acordo com as melhores práticas, as empresas podem determinar o *método de inventário* que mais se ajusta às suas necessidades.
2. O *princípio da Continuidade* pode não corresponder a melhor prática se o resultado for inibir as empresas de retirar os recursos económicos de usos menos produtivos afectando-os a usos mais produtivos.
3. As melhores práticas permitem a cada empresa ter o seu *plano de contas* específico.

Em que medida a proposta afecta Moçambique em termos do custo e tempo de fazer negócios?

A proposta iria provocar uma carga excessiva, especialmente para as pequenas e médias empresas. Iria aumentar o custo de fazer negócio sem um correspondente benefício.

Qual o impacto esperado no investimento e comércio externo?

Menos atractivo para o investimento

A exigência do cumprimento de normas desnecessárias e pesadas, qualquer que seja o seu âmbito, aumenta o custo de fazer negócio em Moçambique tornando-o menos atractivo para o investimento e para fazer negócio.

1. A exigência do uso da *língua portuguesa* aumenta as barreiras ao comércio para as empresas estrangeiras.
2. O *princípio da continuidade* pode aumentar o custo de operação e mesmo impedir o comércio se a regra for usada no sentido de inibir, restringir ou proibir a reestruturação/redimensionamento das empresas.

COMENTÁRIOS FINAIS

Não existe de facto a necessidade do governo ditar quais as normas necessárias ao reporte financeiro. O mercado faz um óptimo trabalho

A better solution would be to examine the ways that countries with similar codified systems, Portugal and others, are adapting the Chart of Accounts to modern requirements.

How does the proposal affect Mozambique in regards to the cost and time of doing business?

The Proposal does not necessarily increase the cost of doing business because many of the same problems identified existed with the current chart of accounts. However, compliance with the existing Chart of Accounts does represent a significant burden on business with no corresponding benefit.

What is the expected impact on investment and foreign trade?

Requiring unnecessary and burdensome regulations of any sort increases the cost of doing business and makes Mozambique a less desirable place to invest and do business. Requiring the use of the Portuguese language raises trade barriers for foreign companies. The Continuity principle may increase the cost of doing business and may even prevent trade if the rule is used to hinder, restrict or prohibit downsizing.

CONCLUDING COMMENTS

There is really no need for government to dictate what accounting rules should be required for financial reporting purposes. The market does an excellent job of regulating the disclosure of financial information. Private stock exchanges and banks can set their own rules for the kind of financial reporting and disclosure that are acceptable for doing business with them.

One advantage of allowing the market to do the regulating is that the kind of regulations that will emerge will be market driven. Better rules will tend to replace less effective rules. Companies that want to raise capital by going either to the debt or equity market will feel compelled to comply with those rules. If they do not, they will find it difficult or impossible to raise capital.

A solution could be to examine the ways that countries with similar codified systems, Portugal and others, are adapting the Chart of Accounts to modern requirements for small and large businesses and also to examine the ECSAFA proposal to see how far these can be implemented in Mozambique. And then develop accounting principals that are both as simple as possible and adapted carefully to the local environment.

regulando ele próprio a informação financeira a ser reportada. Bolsas accionistas e bancos podem definir as suas próprias regras para o tipo de reporte financeiro e veiculação de informação que entendam aceitáveis para que se faça negócio com eles.

Uma vantagem resultante de permitir que o Mercado faça a regulação é que as regras que emergirem serão orientadas para o mercado. Melhores regras tenderão a substituir regras menos efectivas. As empresas que queiram atrair, seja por contracção de dívida ou por recurso aos mercados de capital, sentir-se-ão compelidas a respeitar essas regras.

In developing new Accounting Principals it should be born in mind that the vast majority of Mozambican enterprises are small and would gain no benefit from any linkage to IFRS at the present time and the Mozambican authorities will also not have the capacity to monitor accounts based on IFRS for a considerable time. Larger international businesses are already using their own accounting systems, which are sometimes IFRS compliant, for group purposes. Local rules applied to these companies should be as flexible as possible so reconciliation or integration with group accounts is facilitated. At present it is normal for such companies to keep two un-integrated accounting systems, which is inefficient and creates fiscal, legal and exchange control problems.



METICAL DA NOVA FAMÍLIA: DOCUMENTO DE POSIÇÃO DA CTA

DIPLOMA MINISTERIAL RELATIVO À REGULAMENTAÇÃO DOS PROCEDIMENTOS CONTABILÍSTICOS E FISCAIS RESULTANTES DA INTRODUÇÃO DO METICAL DA NOVA FAMÍLIA (MTN)

DOCUMENTO PARA DISCUSSÃO

Pelouro do Reforma Fiscal

Na sequência do encontro do dia 08 de Março de 2006 sobre o Diploma Ministerial relativo a regulamentação dos procedimentos contabilísticos e fiscais resultantes da introdução do Metical da nova família (MTn), onde estiverão presentes para além da CTA, entidades seguradoras, instituições de crédito e sociedade financeira, conclui-se que o Diploma Ministerial proposto constitui um significativo encargo as empresas pelos seguintes aspectos:

1. A proposta, dentre outros aspectos vem clarificar que para o ano civil de 2006 haverá 2 enceramentos contabilísticos, um a 30 de Junho e 30 de Dezembro do ano corrente. Para o enceramento de 30 de Junho, o diploma Ministerial clarifica que o mesmo não resulta em nenhuma obrigação fiscal, esse exercício implica o aumento de custos as empresas tais como:
 - a) Mudança de software
 - b) Trabalho adicional para empresas que fazem contabilidade em *outsourcing*.
 - c) Obrigação de paralisação de actividades para inventário físico.
2. Relativamente a exigência de apresentação das contas a 30 de Junho, deveria vir expressamente escrito no diploma que as empresas que encerram o ano económico a 30 de Junho, não necessitam de entregar a informação aqui requerida. Pois as repartições de Finanças não irão entender e com certeza poderão até notificar essas empresas a apresentar tal informação, e aí uma vez mais haverá custos adicionais acrescidos pois terá de haver uma informação a Setembro e outra em Novembro.
3. O facto de o Decreto que cria o Metical nova família mencionar que as empresas deverão fazer um fecho de contas a 30 de Junho e outro a 30 de Dezembro, não implica necessariamente a apresentação de contas à Administração fiscal. Deverá isso sim, ser um procedimento interno de pura conversão. Caso se pretenda controlar como foi feita a conversão pelas empresas, poderá ser enviado no final de cada exercício fiscal o balancete final a 30 de Junho de 2006 (metical) e o inicial a 1 de Julho de 2006 (metical nova família);
4. O artigo 3 do Diploma Ministerial exige a preparação de uma série de documentos que não serão necessárias apresentar a D.G.I que será meramente para as empresas, a pergunta que se coloca é, porque a requisição dos referidos documentos que implicam custos e tempo para prepara-los?
5. Referir que esta em processo de discussão o Plano Geral de Contabilidade que será aprovado este ano e entra em vigor em Janeiro de 2007. A introdução do novo plano de contas vai implicar outros custos adicionais as empresas num período de 6 meses.
6. As propostas que foram apresentadas pelos participantes da reunião não foram aceites, alegado que todas as posições no Diploma Ministerial estão estabelecidas pela lei.

Este processo terá definitivamente um efeito económico negativo para todas as empresas que operam no sistema formal no país. Muitas das pequenas e médias empresas, se não a maioria delas, não serão capazes de cumprir com as novas regras. Também de referir que muitas micro e

pequenas empresas podem não ser capazes de sobreviver a este turbulento processo o que culminará em optar pelo sector informal. Não menos importantes, as empresas estrangeiras terão mais um motivo para não investir em Moçambique por causa de burocracia desnecessário e caro.

Depois do encontro ficou claro e patente que existe uma grande diferença na percepção do que é necessário mudar no sistema contabilístico e fiscal na introdução do metical da nova família para o sector privado e o Governo, pois, neste momento as prioridades do governo deviam ser reduzir os custos para fazer negócios, encorajar a formalização dos informais e promover o investimento estrangeiro. Se o único motivo para este procedimento é estar a agir dentro da Lei, então a esta deve ser revista com vista a reflectir melhor as necessidades do empresariado nacional no invés de aumentar custos e tempo para fazer negócios.

De referir que estes factores não ajudam de maneira nenhuma a melhorar o ambiente de negócios no País, muito pelo contrário, terá um impacto negativo principalmente nas pequenas e médias empresas que operam legalmente, e para o nível do investimento estrangeiro no País.



AMBIENTE DE NEGÓCIOS: SITUAÇÃO ACTUAL, PROJEÇÕES E METAS, CTA, 2006

AMBIENTE DE NEGÓCIOS DE MOÇAMBIQUE 2006 MOZAMBIQUE BUSINESS ENVIRONMENT 2006

Jim LaFleur, IAE de CTA

O MILAGRE

Aos olhos do mundo Moçambique forma uma história de sucesso econômico africano, com elevadas taxas de crescimento, desenvolvimento real e fazendo progresso na redução da pobreza. A economia de Moçambique tem crescido a taxas impressionantes nos últimos anos, uma média ao redor de 8% ao ano de 1992 a 2003. Em 2004 e 2005 houve crescimento de 7.2% e 7.7% respectivamente. A taxa de pobreza caiu de 69% em 1996/7 para 54% em 2002/3. A inflação tem baixado das elevadas taxas de 60% no final dos anos noventa. O índice de preço ao consumidor se elevou em 11.1% no período total de 2005, com uma média anual de menos de 8%. O país tem estado em paz por mais de dez anos e se encontra politicamente estável, tendo passado por diversas e justas eleições. Tudo isto tem contribuído para o aumento da confiança internacional e uma melhor reputação, ou "Brand", para Moçambique, resultando em um aumento do investimento direto estrangeiro, especialmente em capital elevado e indústrias de energia intensiva.

O PROGRESSO

O ambiente de negócios também tem melhorado nos últimos anos. O tempo que é necessário para o registro de um negócio tem caído de uma média de 153 dias para 111 dias. Os locais de parada única do Ministério da Indústria e do Comércio têm facilitado o registro e o licenciamento de negócios e de atividades de negócios, com menos custo e tempo dispendido para ambos. Em 2005 o setor financeiro e os bancos aumentaram o crédito em 48% e as micro-instituições financeiras dispensaram 7.5% mais em crédito. Tem havido também progresso no reembolso dos créditos das taxas sobre o valor adicionado para os negócios. A tarifa de importação máxima dos países do SADC caiu para 20%. O sistema alfandegário tem melhorado em eficiência e a custo mais reduzido. A eliminação

THE MIRACLE

In the eyes of the world Mozambique is an African economic success story, with high growth rates, real development and visible progress in the reduction of poverty. Mozambique's economy has been growing at impressive rates over the past years, averaging around 8% per year from 1992 to 2003. In 2004 and 2005 it grew at 7.2% and 7.7% respectively. The poverty headcount has fallen from 69% in 1996/7 to 54% in 2002/3. Inflation has come down from the high levels of the late 1990s of over 60%. On the whole, the consumer price index rose 11.1% in 2005 with an average of less than 8%. The country has been at peace for over 10 years and is politically stable, having held numerous free and fair elections. All this has contributed to increased international confidence and a better "Brand" or reputation for Mozambique resulting in increased foreign direct investment, especially in large capital and energy intensive industries.

THE PROGRESS

The business environment has also improved over the last years. Business Registration times have gone down from an average of 153 days to 111 days. The one stop shops of the Ministry of Industry and Commerce have facilitated the registering and licensing of business and business activities lowering the cost and time of both. In 2005 the financial sector and banks have increased credit 48%, and micro financial institutions gave out 7.5% more credit. Progress has been made in reimbursements of the value added tax credits to businesses. The maximum import tariff rate from SADC countries has been lowered to 20%. The customs system has improved in efficiency and lower cost. The elimination of the visa requirements from South Africa and Swaziland has have resulted a positive impact on business, especially for the tourism sector. There have also been significant improvements in the infrastructure through out the country.

dos requisitos de visto para a África do Sul e Swaziland tem tido um impacto positivo nos negócios, especialmente no setor de turismo. Tem também havido melhoras significativas na infra-estrutura por todo o país.

A PROMESSA

O governo encontra-se atualmente trabalhando em áreas importantes que trarão impacto significativo sobre o custo da condução de negócios e a promoção do investimento. Isto inclui reformas amplas no mercado de mão-de-obra que objetivam a promoção de maior flexibilidade no contrato da mão-de-obra enquanto baixa o custo para os empregadores; um sistema judicial que deve elevar a eficiência e baixar o tempo e o custo dos processos bem como fortalecer os direitos de propriedade; melhoria no governo, incluindo a luta com as aquisições e a corrupção; reforma fiscal que diminui o tempo e o custo dos acordos, bem como a promoção do investimento sem diminuição das receitas; e a continuação dos principais investimentos e melhoramentos da infra-estrutura, particularmente das estradas e da eletricidade.

COMPETITIVIDADE

Apesar de todo o referido acima ser positivo e oferecer demonstrar nos desenvolvimentos econômicos e social, é importante lembrar que Moçambique compete com outros países nos negócios e no investimento. Portanto, é também importante comparar o país com o restante do mundo desenvolvido e, especialmente, com seus competidores, os países do SADC.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS E INVESTIMENTO

A colocação geral de Moçambique no "Ease of Doing Business" (Fácil de Conduzir Negócios) de 2006 do Banco Mundial é 110 dentre os 155 países listados. O país está colocado em nível baixo no mundo porém, mais importante, encontra-se em posição mais baixa do que os melhores países dentro do SADC, seus competidores nos negócios e no investimento. O país está colocado bem abaixo de Mauritius (23o.) e da África do Sul, o parceiro comercial mais importante de Moçambique que está colocado em 28o. Dentro da classificação dos "fácil de conduzir negócios" Moçambique, novamente, está colocado em baixo nível

THE PROMISE

The government is presently working on important issues that will have a significant impact on the cost of doing business and promoting investment. These include comprehensive labor market reforms that aim to promote flexibility in labor contracting while lowering the cost to employers; judicial reform aimed at increasing the efficiency and lowering the time and cost of processes as well as strengthening property rights; improved governance including addressing procurement and corruption; fiscal reform that lowers the time and cost of compliance as well as the promotion of investment without lowering revenues; and continuing major investments and improvements in infrastructure, particularly roads and electricity.

COMPETITIVENESS

While all of the above are good and offer progress in economic and social development, it is important to remember that Mozambique competes with other countries for business and investment. As such, a comparison of the country as against to the rest of the developing world, especially its main SADC competitors is vital.

BUSINESS AND INVESTMENT ENVIRONMENT

In the World Bank 2006 "Ease of Doing Business", Mozambique ranks 110 out of 155 rated countries. Mozambique is ranked low worldwide but, more importantly; it is lower than the best in SADC, its competitors for business and investment. It rank is far below that of Mauritius (23rd). South Africa, Mozambique's most important trading partner, is ranked 28th. In individual classifications of ease of doing business, Mozambique is again ranked low compared with the rest of the world and also with its SADC trading partners. This includes starting a business – 139th, dealing with licenses – 54th; registering property 94th, getting credit 70th; and hiring and firing 113th. (Annex 1: Mozambican Business Environment)

INTERNATIONAL TRADE

The Mozambican international trade regime has improved. There are fewer tariff rates, a lower maximum rate, and customs management has improved. But it still takes an average of 41 days to export (that is, after the contract and letter of credit have already been agreed upon and signed by both

comparado ao resto do mundo e também em relação a seus parceiros comerciais do SADC. Isto inclui o início de negócios – 139o, lida com licenças – 54o., registro de propriedade – 94o. aquisição de crédito – 70o. e contratos e dispensas – 113o. (Anexo 1: Ambiente de Negócios de Moçambique).

COMÉRCIO INTERNACIONAL

O regime de comércio internacional de Moçambique tem apresentado melhoras. Existem hoje menos taxas de tarifas, uma taxa máxima mais baixa e a administração alfandegária melhorou, porém são necessários, ainda, 41 dias para exportações (isto após o acordo ter sido feito e a carta de crédito ter sido assinada por ambas as partes) e uma média de 41 dias para importações. Em Mauritius são necessários 16 dias para a importação e exportação de produtos. No caso da África do Sul, são necessários 31 dias para exportações e 34 dias para importações (vide Anexo 1).

O SISTEMA FINANCEIRO

O custo elevado e a falta de disponibilidade de crédito constitui o maior, senão o mais importante, impedimento para o desenvolvimento e a lucratividade do setor privado de Moçambique. Os bancos moçambicanos atualmente cobram taxas reais de juros de dois dígitos para empréstimos. Além disso, a margem de juros entre a poupança e o empréstimo é percebida como excessiva. O desenvolvimento econômico de Moçambique requer e depende de um sistema financeiro viável, tanto o bancário como o não bancário.

Parte do problema da oferta de mais crédito a um custo mais baixo é estrutural. O sistema judicial leva uma média de 580 dias e 38 processos por caso referente ao cumprimento de contratos. O custo de um caso jurídico é em média de 16.0% do contrato. O tempo dispendido é mais do dobro da África do Sul (277 dias) enquanto o melhor país dentro do SADC, Botswana, leva somente 154 dias. Afim de se fechar ou reorganizar um negócio, são necessários cinco anos, enquanto na África do Sul a duração é de dois anos e na Namíbia é necessário somente um ano. Além disso, o registro público do crédito possui cobertura limitada e não existe uma carteira do crédito privado no país. O registro de propriedade para bens móveis e imóveis não está em dias, tem manutenção manual e não é centralizado.

parties) and also an average of 41 days to import. Mauritius takes only 16 days to export and import goods. South Africa takes 31 days to export and 34 days to import. (Annex 1)

THE FINANCIAL SYSTEM

The high cost and lack of availability of credit is one of the most, if not the most important, impediment to the development and profitability of the private sector of Mozambique. The Mozambican banks are presently charging double-digit real rates of interest for borrowing. This is exacerbated by the fact that interest spread between savings and borrowing is perceived to be excessive. Mozambican economic development requires and depends on a viable financial system, both banking and non-banking.

Part of the problem of offering more credit at lower cost is structural. The judicial system takes an average of 580 days and 38 processes for a court case in order to enforce contracts. The cost of a court case averages 16.0% of the contract. The time it takes is more than twice that of South Africa (277 days), while the best country in SADC, Botswana, takes only 154 days. In order to close a business or reorganize one, it takes an average of 5 years while in South Africa it takes an average of 2 years and in Namibia it takes only one year. Also, Mozambique's public credit registry has very limited coverage and there is no private credit bureau in the country. The property registry for fixed and movable assets is outdated, manually maintained, and not centralized. (Annex 1)

EMPLOYMENT

Mozambique has a labor force of 9.2 million of which 521 thousand are formally employed in 2003 (INE 2004), representing less than 6% of the total labor force. An estimated 7.4 million people make up the rural labor force, 89.7% of which is employed in agriculture, forestry, and fisheries, but less than 3% have private sector jobs. At least 93% of the rural labor form the small scale farmers and self-employed. (World Bank, Mozambique, Country Economic Memorandum, Sep.27, 2005, pp 39, 49) The informal economy is estimated at approximately 40% of the GDP and employs an estimated 76% of the urban labor force. The labor employed outside the formal sector is characterized by low productivity, low wages, low incomes, and few social benefits.

EMPREGO

Moçambique possui uma força de trabalho de 9.2 milhões, 521 mil destes formalmente empregados em 2003 (INE 2004), representando menos de 6% do total da força de trabalho. Uma estimativa de 7.4 milhões de pessoas constitui a mão-de-obra rural, 89.7% da qual está empregada na agricultura, florestamento ou na pesca, porém menos de 3% possui emprego no setor privado. No mínimo 93% da mão-de-obra rural é constituída de produtores de pequena escala e empregados por conta própria (World Bank, Moçambique, Country Economia Memorandum, Sep 27, 2005, pp 39,49). A economia informal está estimada em aproximadamente 40% do PIB e emprega uma estimativa de 76% da força de trabalho urbana. A mão-de-obra empregada fora do setor formal é caracterizada por produtividade baixa, baixos salários e poucos benefícios sociais.

Existem muitas razões para a existência de uma grande parcela da mão de-obra atuando fora da economia formal. Moçambique está colocado em 113o. lugar no índice geral para os contratos e dispensas. O custo fixo do corte de despesas é igual a 141 semanas de salário (para um trabalhador que trabalha em uma firma por vinte anos). Na África do Sul, este custo é igual a 38 semanas e a melhor situação dentro dos SADC é a de Mauritius, igual a 15 semanas.

FINANÇAS PÚBLICAS

O governo de Moçambique implementou uma importante reforma nos impostos em 2002 que incluiu uma revisão completa do Código de Benefícios Fiscais de 1993 e outros regimes especiais de impostos que vinha sendo bastante criticado como dispendioso e complicado. O novo Código simplifica e consolida programas anteriores e reduz a extensão da redução de impostos para a maior parte dos investidores.

A receita total governamental para o ano de 2005 está projetada em 13.8% do PIB, enquanto as receitas provenientes de impostos está estimada em 12.4%. A revisão da estimativa para 2004 foi de 12.6% e 11.7% para a receita total e a de impostos respectivamente (IMF February 2006, No. 06/46). O problema é que a receita dos impostos é derivada de uma pequena base que inclui as empresas do setor privado (estimadas em 32 mil) e os empregados formais (aproximadamente 500 mil).

There are many reasons for such a large part of the labor force operating outside the formal economy. Mozambique is ranked 113th in the overall index for the hiring and firing. The fixed cost of retrenchment is equal to 141 weeks of salary (for a worker that has been with a firm for 20 years). In South Africa the cost is equal to 38 weeks and the best in SADC, Mauritius it equals 15 weeks. (Annex 1)

PUBLIC FINANCES

In 2002, the government of Mozambique enacted major income tax reform. This reform included an overhaul of the 1993 Fiscal Benefits Code and other special tax regimes, which had been widely criticized as costly and complicated. The new Code simplifies and consolidates previous programs, and reduces the extent of tax relief for most investors.

The total government revenue for 2005 is projected to be 13.8% of GDP, while tax revenues are estimated to be 12.4%. The revised estimated for 2004 are 12.6% and 11.7% for total revenue and tax revenue respectively (IMF February 2006, No 06/46). The problem is that the tax revenue is derived from a very small base, including private sector enterprises (estimated at 32 thousand) and formal employees (approximately 500 thousand). Another problem is that there are numerous tax reductions and tax credits for many of the large new investments and mega projects. One estimate is that if all these projects paid normal taxes the government revenue with increase by over 3% of the GDP.

Mozambique also has too many different taxes and payments making the process more bureaucratic, complicated, costly, and time consuming than necessary. It has 35 taxes and government payments. It takes an average of 230 hours to comply with the tax reporting regulations. Besides, some of the tax rates are too high and form a disincentive to investment. The payable corporate tax rate is equal to 50.9% of enterprises' income (these includes the corporate tax, tax on dividends, and others) Mauritius has only 7 payments and it takes only 158 hours to comply with the regulations. Its payable corporate tax is 38.2%. (Annex 1)

CONCLUSION

The macro and political situations have given Mozambique good statistics/figures, and the government is working on many of the important

Um outro problema é que existem inúmeras reduções de impostos e créditos de impostos para muitos dos grandes investimentos e megaprojetos novos. Uma estimativa é que se todos estes projetos pagassem impostos normais, a receita do governo se elevaria para acima de 3% do PIB.

Moçambique também possui muitos impostos e pagamentos diferentes, o que torna o processo mais burocrático, complicado, oneroso e de grande consumo de tempo, tudo isto mais do que o necessário. Existem 35 impostos e pagamentos governamentais e são necessárias 230 horas para o cumprimento dos regulamentos da declaração de impostos. Além disso, algumas das taxas de impostos são bastante elevadas e constituem um não incentivo ao investimento. A taxa de imposto corporativo a pagar é igual a 50.9% da renda das empresas (incluindo o imposto corporativo, o imposto sobre dividendos e outros). Mauritius possui somente 7 pagamentos e são necessárias somente 158 horas para o cumprimento dos regulamentos. O imposto corporativo a pagar, no país, é de 38.2%.

CONCLUSÃO

As situações macro e política têm ofertado a Moçambique bons números e o governo vem trabalhando em muitos dos assuntos importantes. Porém, na realidade, o estado das coisas não é tão bom. A situação positiva da macroeconomia e a da política estável não são suficientes para a promoção do crescimento dos setores econômicos tradicionais. As firmas tradicionais do setor privado no setor formal enfrentam burocracia, empecilhos e corrupção em todos os estágios da condução de negócios. As exportações tradicionais, com algumas exceções, têm apresentado taxas de crescimento patéticas. O desemprego e o subemprego não são elevados mas astronomicamente elevados. O setor tradicional da manufatura encontra-se estagnado, com as fábricas e o equipamento funcionando com menos de 50% da capacidade.

Afim de competir e ter sucesso em atrair negócios e investimentos, Moçambique tem que oferecer as melhores condições e ambiente possíveis para os negócios. Não é importante que o ambiente de negócios no país seja tão bom como a média dos países do SADC; é essencial que seja o melhor dentre os melhores.

issues. However, the real state of affairs is not so good. Positive macro economic indicators and a stable political environment are insufficient to promote the growth of the traditional economic sectors. The traditional private sector firms in the formal sector face bureaucracy, red tape, and corruption at all stages of doing business. Traditional exports, with some exceptions, have shown pathetic growth rates. Unemployment and underemployment are not high but astronomically high. The traditional manufacturing sector is stagnant with plant and equipment working at less than 50% of capacity.

In order to compete and be successful in attracting business and investment, Mozambique must offer the best business conditions and environment possible. It is not important that Mozambique's business environment be as good as the average countries in SADC, it is essential that it be better than the best.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS DE MOÇAMBIQUE COM BASELINE E PROJEÇÃO DE METAS

2006

James LaFleur
IEA de CTA

I. Classificação Mundial - 155 países

Classificação Geral

A Classificação geral de Moçambique dentro do "Facilidade para fazer Negócios" é 110 dentre os 155 países colocados. Uma importante comparação também é feita com os países do SADC com os quais Moçambique tem que competir por investimento. O país com colocação mais elevada no SADC, Mauritius, está colocado em 23o lugar, enquanto a África do Sul, o parceiro comercial mais importante de Moçambique, encontra-se em 28o lugar.

Banco Mundial Classificação	Baseline Melhor-Pior	Base			Metas				
		Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
			SADC Melhor	OECD Melhor	2006	2007	2008	2009	2010
Facilidade para fazer Negócios	1 - 155	110	23	1	100	80	60	40	20
Abertura de Empresas	1 - 155	139	24	1	100	80	60	40	20
Obtenção de Alvarás	1 - 155	54	30	1	45	35	30	25	20
Registro de Propriedades	1 - 155	94	71	1	90	85	80	75	70
Obtenção de Crédito	1 - 155	70	4	1	60	40	20	10	5
Contratação e demissão de Funcionários	1 - 155	113	13	1	100	90	80	60	50
Perfil do Investimento - GIRP	12 - 1	8,5	11,5	12	9,0	9,5	10,0	10,5	11,0
Intensidade da Concorrência Local - FEM	7 - 1	3,2	5,3	5,7	3,5	4,0	4,5	5,0	5,5
Transparência da elaboração de Políticas Públicas	7 - 1	3,4	5,1	6,2	4,0	4,5	5,0	5,5	6,0
Disparidades Regionais do Ambiente de Negócios	7 - 1	2,1	3,8	5,8	2,5	3,0	3,5	4,0	4,5

Perfil do Investimento - GIRP= Guia Internacional do Risco-Paises

II. Registro e Licenciamento

Abertura de Empresas

Empresários que iniciam negócios em Moçambique podem esperar passar por 14 passos que levam 153 dias em média a um custo igual a 95% da renda nacional bruta per capita (PIB). Eles devem depositar no mínimo 12,0% do PIB per capita em um banco afim de obter um número de registro comercial. O melhor país dentro do SADC têm somente 6 passos e levam 35 dias a um custo de somente 8,6% do PIB per capita. Também não existe requisito de depósito.

2 Registo de Empresas		Base Média	Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
				SADC Melhor	OECD Melhor	2006	2007	2008	2009	2010
Prazo	dias		153	35	2	90	60	30	15	5
Procedimen	#		14	6	2	8	7	6	5	4
Custos	% da renda per capita (méd)		95,0%	8,6%	0,0%	100%	50%	30%	20%	10%
Capital Mínimo	% da renda per capita		12,0%	0,0%	0,0%	10%	5%	0%	0%	0%

Obtenção de Alvarás de Construção

Em Moçambique são necessários 14 passos e uma média de 212 dias para completar-se o processo de obtenção de uma alvara de construção a um custo de 148% da renda per capita. O melhor país dentro do SADC tem somente 11 passos e 132 dias para o processo e um custo de 38% da renda per capita

3 Alvarás para Construção		Base Média	Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
				SADC Melhor	OECD Melhor	2006	2007	2008	2009	2010
Prazo	dias		212	132	56	150	120	90	60	60
Procedimen	#		14	11	7	10	7	7	7	7
Custos	% da renda per capita (méd)		148,6%	38,0%	12,3%	70%	50%	30%	10%	10%
	% do valor do trabalho (méd)					1%				

Registro de Propriedade

Em Moçambique são necessários 8 passos e uma média de 42 dias para completar-se o processo de obtenção de uma licença de direitos de uso da terra a um custo de 5,2% da renda per capita. O melhor país dentro do SADC tem somente 4 passos e 23 dias para o processo a um custo de 3,5% da renda per capita.

4 Acesso à Terra - DUAT		Base Média	Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
				SADC Melhor	OECD Melhor	2006	2007	2008	2009	2010
Prazo	dias		42	23	5	450	350	250	150	60
Procedimen	#		8	4	3	15	12	9	6	3
Custos	% do Valor da Propriedade		5,2%	3,5%	0,5%	4,0%	3,0%	2,0%	2,0%	2,0%

III. Comércio Internacional

Comércio Internacional

São necessários 41 dias para completar-se tudo o que envolve a importação, incluindo 16 documentos e a aquisição de 12 assinaturas. Para exportação também são necessários 41 dias e requeridos 6 documentos e 12 assinaturas. O país do SADC que melhor conduz o processo requer somente 16 dias para importações, 6 documentos e 4 assinaturas. Para exportações, o país do SADC que melhor funciona necessita de 16 dias, 5 documentos e 4 assinaturas.

5 Importações		Média	Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
			SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010	
Prazo	dias		41	16	5	30	25	20	17	15
	Documentos antes da chegada		29							
	Manuseio no Porto & Terminal		4							
	Alfândega & Inspeções		3							
	Transporte Terrestre até o depósito		3							
	outros		2							
Documentos	#		16	6	3	12	10	8	6	5
Assinatura	#		12	4	1	10	8	6	5	4

6 Exportações		Média	Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
			SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010	
Prazo	dias		41	16	5	35	30	25	20	15
	Documentos antes da Chegada									
	Manuseio no Porto & Terminal									
	Alfândega & Inspeções									
	Transporte Terrestre até o depósito									
Procedimen	#		6	5	3	5	4	4	4	4
Assinatura	#		12	4	1	10	8	6	4	3

IV. Crédito

Obtenção de Crédito

Moçambique é um dos países de mais baixa colocação em relação de crédito na região comercial do SADC. O país possui uma colocação 4 na força dos direitos legais contra uma colocação de número 9 para o melhor país do SADC. Em relação à proteção aos investidores, Moçambique não tem colocação.

7 Aquisição de Crédito		Índice	Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
			SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010	
Eficiência dos direitos legais	índice 0-10	4	9	10	5	6	7	8	9	
Profundidade da informação de crédito	índice 0-6	4	5	6	5	6	7	8	9	
Cobertura de órgãos de registo público	% dos adultos	0,8%	2,9%	88,2%	3%	6%	9%	12%	15%	
Cobertura de órgãos de bureau privado	% dos adultos	0,0%	63,4%	95,0%	2%	5%	8%	10%	12%	

8 Proteção de Investidores		Índice	Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
			SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010	
Transparência	índice 0-10	--	10	10	5	6	7	8	9	
Responsabilidade das Diretores	índice 0-10	--	8	9	5	6	7	8	9	
Facilidade de processos - asionistas	índice 0-10	--	9	9	5	6	7	8	9	
Proteção ao investidor	índice 0-10	--	8,0	9,7	5,0	6,0	7,0	8,0	9,0	

Fechamento de Empresas

Em Moçambique, para resolução de falências de empresa, o processo leva 5,0 anos e custa 9% do valor da propriedade. A taxa de recuperação, é 13,32 centavos por cada dólar do valor de uma firma insolvente. O melhor país no SADC leva 1,0 anos para resolver, custa 8,0% da propriedade e tem uma taxa de recuperação de 54,4 centavos de dólar.

9 Fechamento de Empresas		Média	Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
			SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010	
Prazo	Anos		5,0	1,0	0,4	4,0	3,0	2,0	1,0	1,0
Custos	% da propriedade		9,0%	8,0%	1,0%	8,0%	7,0%	6,0%	5,0%	5,0%
	Taxa de recuperação (centavos de dólar)		13,3	54,4	92,6	20,0	30,0	40,0	50,0	60,0

Adesão a Contratos

São necessários 38 passos e 580 dias para o cumprimento de contratos em Moçambique. O custo do cumprimento de contratos é de 15,0% do débito. O melhor país dentro do SADC leva 154 dias e 16 passos, enquanto o custo é de 11,2% do débito.

10 Resolução de Disputas & Cumprimento de Contratos			Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
			SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010	
Prazo	dias	Média	580	Melhor 154	Melhor 48	1000	730	380	270	150
Procedimen	#		38	16	11	33	25	20	17	15
Custos	% do valor do contrato (méd)		16,0%	11,2%	4,2%	14%	12%	10%	10%	10%

V. Mão-de-Obra

Contratação e Demissão de Funcionários

As dificuldades que os empregadores em Moçambique enfrentam no contrato e dispensa de empregados são demonstradas abaixo. Cada um dos índices fornece valores entre 0 e 100, com valores mais elevados representando regulamentos mais rígidos. A rigidez do índice de emprego é uma média dos três índices. Para Moçambique, o índice geral é 112. O melhor país dentro do SADC é colocado em 13o e a África do Sul está colocada em 66o.

11 Contratação e Demissão de Funcionários			Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
			SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010	
Dificuldade no contratação	índice 0 - 100		83	Melhor 0	Melhor 0	75	65	40	20	0
Dificuldade de demissão	índice 0 - 100		20	10	0	15	10	5	4	3
Rigidez de horários	índice 0 - 100		80	20	0	75	65	55	40	20
Rigidez trabalhista	índice 0 - 100		61	10	0	50	40	30	20	10
Custo do contratação	% do salário		4,0%	0,0%	1,0%	4%	4%	4%	4%	4%
Custo na demissão	Semanas do salário		141	15	0	100	75	50	25	15

VI. Pagamentos governamentais & impostos

Pagamento de impostos

Os empresários em Moçambique têm que fazer 35 pagamentos, dispender 230 horas e pagar 50,9% do lucro bruto em impostos. O melhor país dentro do SADC tem somente 7 pagamentos, dispensa 140 horas e paga somente 32,55 dos lucros brutos em impostos.

12 Pagamento de impostos			Base			Metas				
			Actualmente Moçambique	Melhores Práticas		Anos				
			SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010	
Prazo	horas por ano	Média	230	Melhor 140	Melhor 30	200	175	150	125	100
Paqamentos	#		35	7	1	30	25	20	15	10
Total de impo a pagar	% do lucro bruto	Média	50,9%	32,5%	14,0%	45%	40%	35%	30%	25%

Fontes: CTA: Inquerito Sobre O Ambiente de Negócios 2004
World Bank: Doing business in 2006 - Creating Jobs
World Bank: World Development Report 2005 - A Better Investment Climate for Everyone
World Economic Forum: Global Competitiveness Report
Mario Ussene: Centro de Arbitragem conciliação e Mediação

MOÇAMBIQUE

9^a CONFERÊNCIA ANUAL DO
SECTOR PRIVADO



MOZAMBICAN BUSINESS ENVIRONMENT WITH BASELINE AND PROJECTED BENCHMARKS

2006

James LaFleur
IEA - CTA

I. Overall Ranking - 155 Countries

Overall Ranking

The overall ranking of Mozambique in the "Ease of Doing Business" is 110 out of 155 rated countries. An important comparison is also made with the SADC countries that Mozambique has to compete with for investment. The highest ranked country in SADC, Mauritius is rated 23rd and while South Africa Mozambique's most important trading partner is 28th.

1 Ease of Doing Business Ranking		Baseline	Actual			Benchmarks				
			Mozambique	SADC	OECD	Years				
		Best - Worst	Best	Best	Best	2006	2007	2008	2009	2010
World Bank										
Ranking	Ease of Doing Business	1 - 155	110	23	1	100	80	60	40	20
	Starting a Business	1 - 155	139	24	1	100	80	60	40	20
	Dealing with Licenses	1 - 155	54	30	1	45	35	30	25	20
	Registering Property	1 - 155	94	71	1	90	85	80	76	70
	Getting Credit	1 - 155	70	4	1	60	40	20	10	5
	Hiring & Firing	1 - 155	113	13	1	100	90	80	60	50
	Investment Profile - GIRP	12 - 1	8,5	11,5	12	9,0	9,5	10,0	10,5	11,0
	Intensity of local Competition	7 - 1	3,2	5,3	5,7	3,5	4,0	4,5	5,0	5,5
	Transparency of gov't Policymaking	7 - 1	3,4	5,1	6,2	4,0	4,5	5,0	5,5	6,0
	Regional disparities of Bus environ.	7 - 1	2,1	3,8	5,8	2,5	3,0	3,5	4,0	4,5

Investment Profile - GIRP = International Country Risk Guide

II. Registration & Licensing

Starting a Business

Entrepreneurs launching a business in Mozambique can expect to go through 14 steps, these will take over 153 days on average, at a cost equal to 95.0% of gross national income (GNI) per capita. They must deposit at least 12.0% of GNI per capita in a bank to obtain a business registration number. The best in SADC take only 6 steps and 35 days at a cost of only 8.6% of GNI per capita, also there is no deposit requirement.

2 Company Registration		Baseline	Actual			Benchmarks				
			Mozambique	SADC	OECD	Years				
		Avg	Best	Best	Best	2006	2007	2008	2009	2010
Time	days	Avg	153	35	2	90	60	30	15	5
Procedures	#		14	6	2	8	7	6	5	4
Costs	% of Income per capita (avg)		95.0%	8.6%	0.0%	100%	50%	30%	20%	10%
Minimum capital requirement	% of Income per capita		12.0%	0.0%	0.0%	10%	5%	0%	0%	0%

Dealing with Construction & Works Licensing

In Mozambique it takes 14 steps and on average 212 days to complete the process of getting a construction or works license and cost 148.6% of income per capita. The best country in SADC takes only 11 steps and 132 days for the process and cost and cost 38.0% income per capita

3 Construction & Works Licensing		Baseline	Actual			Benchmarks				
			Mozambique	SADC	OECD	Years				
		Avg	Best	Best	Best	2006	2007	2008	2009	2010
Time	days	Avg	212	132	56	150	120	90	80	60
Procedures	#		14	11	7	10	7	7	7	7
Costs	% of Income per capita (avg)		148.6%	38.0%	12.3%	70%	50%	30%	10%	10%
	% value of job (avg)					1%				

Registering Property

In Mozambique it takes between 18 and 8 steps and on average of between 504 and 42 days to complete the process of getting a land use rights license and cost 148.6% of income per capita. The best country in SADC takes only 11 steps and 132 days for the process and cost and cost 38.0% income per capita

4 Access to land - DUAT		Baseline	Actual			Benchmarks				
			Mozambique	SADC	OECD	Years				
		Avg	Best	Best	Best	2006	2007	2008	2009	2010
Time	days	Avg	42	23	5	450	350	250	150	60
Procedures	#		8	4	3	15	12	9	6	3
Costs	% of Property value		5.2%	3.5%	0.5%	4.0%	3.0%	2.0%	2.0%	2.0%

III. Trade Across Borders

Trading Across Borders

It takes 41 to do all procedures involved in importing including the 16 documents and getting the 12 signatures. For exporting it also takes 41 days and requires 6 documents and 12 signatures. The SADC country which does the best requires only 16 days for importing, 6 documents and 4 signatures. To export the SADC country that does the best needs only 16 days, 5 documents, and 4 signatures.

5 Imports				Baseline			Benchmarks				
				Actual	Best Practices		Years				
				Mozambique	SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010
Time	days		Avg	41	16	5	30	25	20	17	16
	Pre-arrival Documents			29							
	Port & terminal Handling			4							
	Customs & Inspections			3							
	Inland Transport to warehouse			3							
	outros			2							
Documents	#			16	6	3	12	10	8	6	5
Signatures	#			12	4	1	10	8	6	5	4

6 Exports				Baseline			Benchmarks				
				Actual	Best Practices		Years				
				Mozambique	SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010
Time	days		Avg	41	16	5	35	30	25	20	15
	Pre-arrival Documents										
	Port & terminal Handling										
	Customs & Inspections										
	Inland Transport to warehouse										
Procedures	#			6	5	3	5	4	4	4	4
Signatures	#			12	4	1	10	8	6	4	3

IV. Credit

Getting Credit

Mozambique is one of the lowest rated countries in the SADC trade region. It rates a 4 in the strength of legal rights against a rating of 9 for the best country in SADC. In protecting investors Mozambique is not rated.

7 Getting Credit				Baseline			Benchmarks				
				Actual	Best Practices		Years				
				Mozambique	SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010
Strength of legal rights	Index 0 -10			4	9	10	5	6	7	8	9
Depth of credit information	Index 0 -6			4	5	6	5	6	7	8	9
Public registry coverage	% of adults			0,8%	2,9%	88,2%	3%	6%	9%	12%	15%
Private bureau coverage	% of adults			0,0%	63,4%	95,0%	2%	5%	8%	10%	12%

8 Protecting Investors				Baseline			Benchmarks				
				Actual	Best Practices		Years				
				Mozambique	SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010
Extent of Disclosure	Index 0 -10			..	10	10	5	6	7	8	9
Extent of Director Liability	Index 0 -10			..	8	9	5	6	7	8	9
Ease of shareholder suits	Index 0 -10			..	9	9	5	6	7	8	9
Investor Protection	Index 0 -10			..	8,0	9,7	5,0	6,0	7,0	8,0	9,0

Closing a Business

The time and cost required to resolve bankruptcies is shown below. In Mozambique, the process takes 5.0 years and costs 9% of the estate value. The recovery rate, expressed in terms of how many cents on the dollar claimants recover from the insolvent firm, is 13.32. The best in SADC takes 1.0 years to resolve, cost 8.0% of the estate and has a recover rate of 54.4 cents on the dollar.

9 Closing a Business				Baseline			Benchmarks				
				Actual	Best Practices		Years				
				Mozambique	SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010
Time	Years		Avg	5.0	1.0	0.4	4.0	3.0	2.0	1.0	1.0
Costs	% of estate		Avg	9.0%	8.0%	1.0%	8.0%	7.0%	6.0%	5.0%	5.0%
	Recovery rate (cents on the dollar)			13,3	54,4	92,6	20,0	30,0	40,0	50,0	60,0

Enforcing Contracts

It takes 38 steps and 590 days to enforce contracts in Mozambique. The cost of enforcing contract is 16.0% of debt. The best in SADC takes 154 days and 16 steps, while the cost is 11.2% of debt.

10 Dispute Resolution & Contract Enforcement				Baseline			Benchmarks				
				Actual	Best Practices		Years				
				Mozambique	SADC	OECD	2006	2007	2008	2009	2010
Time	days		Avg	590	154	48	1000	730	380	270	150
Procedures	#			38	16	11	33	25	20	17	15
Costs	% value of contract (avg)			16,0%	11,2%	4,2%	14%	12%	10%	10%	10%

V. Labor

Hiring & Firing Workers

The difficulties that employers in Mozambique face in hiring and firing workers are shown below. Each index assigns values between 0 and 100, with higher values representing more rigid regulations. The rigidity of employment index is an average of the three indices. For Mozambique, the overall index is 113. The best in SADC is rated as 13th and South Africa is rated 66th.

		Baseline			Benchmarks				
		Actual Mozambique	Best Practices SADC OECD		Years				
	Index 0 - 100		Best	Best	2006	2007	2008	2009	2010
Difficulty of hiring	Index 0 - 100	83	0	0	75	65	40	20	0
Difficulty of firing	Index 0 - 100	20	10	0	15	10	5	4	3
Rigidity of hours	Index 0 - 100	80	20	0	75	65	55	40	20
Rigidity of employment	Index 0 - 100	61	10	0	50	40	30	20	10
Hiring cost	% of salary	4,0%	0,0%	1,0%	4%	4%	4%	4%	4%
Firing cost	Weeks of salary	141	15	0	100	75	50	25	15

VI. Taxes & Government Payments

Paying Taxes

Entrepreneurs in Mozambique must make 35 payments, spend 230 hours, and pay 50.9% of gross profit in taxes. The best of the SADC countries make only 7 payments, send 140 hours and pay only 32.5% of gross profits in taxes.

		Baseline			Benchmarks					
		Actual Mozambique	Best Practices SADC OECD		Years					
			Best	Best	2006	2007	2008	2009	2010	
Time	hours per year	Avg	230	140	30	200	175	150	125	100
Payments	#		35	7	1	30	25	20	15	10
Total tax payable	% of gross profit	Avg	50,9%	32,5%	14,0%	45%	40%	35%	30%	25%

Exchange Rate US\$1 = Mt
Renda per Capita (GDP)

Fontes: CTA: Inquerito Sobre O Ambiente de Negócios 2004
World Bank: Doingbusiness in 2006 - Creating Jobs
World Bank: World Development Report 2005 - A Better Investment Climate for Everyone
World Economic Forum: Global Competitiveness Report
Mario Ussene: Centro de Arbitragem conciliação e Mediação

MOÇAMBIQUE

9^a CONFERÊNCIA ANUAL DO
SECTOR PRIVADO

A decorative horizontal line composed of a series of stylized, repeating figures that resemble ants or small insects, positioned below the main title.

LIBERALIZAÇÃO DO ESPAÇO AÉREO

LIBERALIZAÇÃO DA POLÍTICA DA AVIAÇÃO DE MOÇAMBIQUE

SUMÁRIO

LIBERALIZATION OF MOZAMBIQUE'S AVIATION POLICY

SUMMARY

Andrés Ricover, Nathan Ass

INTRODUÇÃO

As políticas de aviação proteccionistas constroem o desenvolvimento do turismo e das empresas em Moçambique. Existe uma necessidade considerável de reforma da política de aviação civil formal e de reestruturação do quadro institucional. O tráfego internacional em Moçambique limita-se a uma capacidade insuficiente durante as épocas de pico e a preços demasiado elevados durante a maior parte do ano. Regulamentos obscuros e decisões arbitrárias limitam o acesso ao mercado, facto que resulta em tarifas elevadas nas rotas internacionais e domésticas. A liberalização dos transportes aéreos irá reduzir os preços, impulsionar o turismo, criar postos de trabalho, reduzir o custo de se fazer negócio com Moçambique e permitir um maior acesso dos produtos moçambicanos aos mercados internacionais.

ANTECEDENTES

Moçambique tem três aeroportos internacionais - Maputo, Beira e Nampula; seis aeroportos principais - Inhambane, Quelimane, Tete, Lichinga, Pemba e Vilanculos; dez aeroportos secundários, seis bases aéreas e aproximadamente 300 pistas de aterragem adicionais, todas as quais carecem de melhoramento sério a nível de equipamento e de reabilitação.

Sete operadores realizam vários serviços programados nas rotas internacionais, regionais e domésticas. A LAM, Air Portugal (TAP) e SAA prestam serviços regulares. A TAP é a única transportadora com voos intercontinentais. A África do Sul é a ligação internacional mais forte de Moçambique. Um acordo bilateral permite a uma transportadora por companhia aérea realizar voos entre Maputo e Johannesburg (LAM e SAA). O acordo permite que as transportadoras sul-africanas voem a partir de vários destinos na África do Sul para a Beira,

INTRODUCTION

Protectionist aviation policies severely constrain the development of tourism and business in Mozambique. There is a substantial need for the reform of formal civil aviation policy and the restructuring of the institutional framework. International traffic in Mozambique is restricted to a capacity that is insufficient during peak demand times, and highly priced most of the year. Obscure regulations and arbitrary decisions limit market access and results in high fares on international and domestic routes. Liberalizing air transport will lower prices, boost tourism, create jobs, reduce the cost of doing business with Mozambique and give Mozambican products greater access to international markets.

BACKGROUND

Mozambique has three international airports - Maputo, Beira, Nampula - six main airports: Inhambane, Quilimane, Tete, Lichinga, Pemba, Vilanculus, 10 secondary airports, 6 military airfields, and almost 300 additional landing strips all of which need serious equipment upgrades and improvements.

Seven operators, perform various scheduled services on international, regional, and domestic routes. Regular services are provided by LAM, Air Portugal (TAP) and SAA. TAP is the only carrier performing intercontinental flights. South Africa is the strongest international link from Mozambique. A bilateral agreement allows for one carrier per party to fly between Maputo and Johannesburg (LAM and SAA). The agreement allows South African carriers to fly from points in South Africa to Beira, Maputo, Nampula, Pemba and Vilanculus. In turn, operators designated by Mozambique can fly from points in Mozambique to Cape Town, Durban, Johannesburg, Nelspruit and Lanseria.

Nonregular services are carried out on a case-by-

Maputo, Nampula, Pemba e Vilanculos. Po seu turno, os operadores designados por Moçambique podem voar de Moçambique para Cape Town, Durban, Johannesburg, Nelspruit e Lanseria.

São realizados serviços não regulares caso a caso, sendo prestados mediante a concessão de uma autorização. As autorizações atrasadas e indeferidas, aliadas à política que limita o número de pontos de entrada dos voos internacionais, impedem a flexibilidade de que os operadores turísticos necessitam e solicitam estão a afectar o desenvolvimento do sector do turismo.

As tarifas regionais são mais elevadas em Moçambique do que nos outros destinos regionais devido às ligações limitadas e à oferta regulamentada. No que diz respeito a viagens com partida em Johannesburg, Maputo é, de longe, o destino mais caro, a 0.70 cêntimos do dólar por milha voada – perto do dobro de Lusaka, Blantyre, e Dar es Salaam. A causa destes preços elevados reside no facto de que Maputo é um mercado restrito, onde a capacidade é controlada como uma questão de política de protecção.

As tarifas domésticas são extremamente elevadas em comparação com as praticadas na África do Sul. Um voo que cobre uma distância de 597 milhas na África do Sul custa 0.21 \$/milhas, em comparação com uma distância de 528 milhas em Moçambique que custa 0.48\$ /milhas. A causa desta discrepância é que o mercado competitivo sólido da África do Sul proporciona economias de escala que mantém os custos baixos e o seu ambiente liberalizado de preços.

QUADRO DE POLÍTICAS E INSTITUCIONAL

A reforma deve abordar a política proteccionista formal, conforme o definido pela Resolução 40/2002 de 14 de Maio de 2002, e o quadro institucional.

O acesso às rotas é definido por acordos bilaterais de serviços (bilateral service agreements – BASA) celebrados entre Moçambique e os seus parceiros comerciais. Por lei, as transportadoras são designadas mediante concurso público, numa base rota por rota. Os direitos são concedidos em termos exclusivos por períodos de até 10 anos, sendo renováveis por concurso público. A política

case basis and are permitted once a permit has been granted. Delayed and refused permits, together with the policy limiting the number of entry points for international flights is preventing the flexibility that tour operators require and request is damaging the development of the tourism sector.

Regional fares are higher in Mozambique than in other regional destinations due to limited connectivity and regulated offers. For travel originating in Johannesburg, Maputo is by far the most expensive destination at 0.70 cents per dollar for mile flown—nearly twice as expensive as Lusaka, Blantyre, and Dar es Salaam. The reason for these high prices is that Maputo is a restricted market where capacity is controlled as a matter of protective policy.

Domestic fares are extremely high in comparison with South Africa. A 597 mile flight in South Africa costs 0.21 \$/mils in comparison with a 528 mile journey in Mozambique costing 0.48\$/mils. The reason for this discrepancy is that the South African mature competitive market provides economies of scale that keep costs low and its deregulated environment does not control prices.

POLICY AND INSTITUTIONAL FRAMEWORK

Reform must address both the formal protectionist policy as defined by Resolution 40/2002 of May 14 2002 and the institutional framework.

Route access is defined by bilateral service agreements (BASA) between Mozambique and its trading partners. By regulation, carriers are designated by public tender, on a route per route basis. Rights are granted on exclusive terms, for periods up to 10 years, and are renewable by public tender. Formal policy limits market participation to one carrier per side in each market. This prevents competition in specific markets and facilitates collusion. Regular domestic operations are assigned per route by concession on the basis of public tenders which may be renewed every five years.

Policymaking and regulatory functions are concentrated in Mozambique's civil aviation institute the Instituto de Aviação Civil de Moçambique (IACM). IACM is responsible for regulating procedures of policy application and the legal framework, is responsible for technical regulation and accident investigation. These functions need to be separated. Policymaking

formal limita a participação do mercado a uma transportadora por cada lado no mercado. Este facto impede a concorrência em mercados específicos e facilita o conluio. As operações domésticas regulares são atribuídas por rota através de concessões numa base de concurso público, que podem ser renovadas de cinco em cinco anos.

As funções de definição de políticas e reguladoras estão concentradas no Instituto de Aviação Civil de Moçambique (IACM). O IACM é responsável por regulamentar os procedimentos de aplicação das políticas e do quadro legal, é responsável pela regulamentação técnica e pela investigação de acidentes. Estas funções devem ser separadas. A definição de políticas deve ser separada da regulamentação técnica. A concentração de ambas as funções num único órgão facilita a manipulação do regulamento em nome da política. Porque a LAM é uma empresa do Estado, a regulamentação técnica e a definição de políticas não são actividades independentes desta companhia aérea. A LAM deve estar separada da definição de políticas e da regulamentação técnica. A responsabilidade pelo funcionamento da infraestrutura continua a ser da Aeroportos de Moçambique (ADM).

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Moçambique deve liberalizar a sua indústria de transporte aéreo. O proteccionismo está a asfixiar o mercado da aviação, a prejudicar o sector turístico do país, a abafar o crescimento do comércio e investimento estrangeiro, estando também a resultar em tarifas elevadas nas rotas domésticas e internacionais.

- **Permitir a Operação de mais Voos Internacionais** – O mercado de Moçambique não gera tráfego suficiente para tornar lucrativas as operações dos transportes aéreos domésticos. Como tal, o mercado continua a ser servido de forma deficiente, não é fiável e é oneroso. Uma forma de resolver este problema é aumentar o tráfego internacional, facto que permitiria economias de escala para manter as rotas domésticas e fortalecer a capacidade financeira das transportadoras locais, permitindo assim melhores serviços no mercado doméstico. Para se conseguir este objectivo, a política de protecção à LAM terá que ser substituída por uma política de liberalização, a qual trará novas

must be separated from technical regulation. Concentrating both functions in one body facilitates manipulation of regulation for the sake of policy. Because LAM is a state-owned company, technical regulation and policymaking are not independent of the airline. LAM must be separated from policymaking and technical regulation. Responsibility for infrastructure operations remains with Aeroportos de Moçambique (ADM).

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

Mozambique should liberalize its air-transport industry. Protectionism is smothering the aviation market, harming the countries tourism sector, stifling growth in trade and foreign investment and resulting in high fares on domestic and international routes.

- **Allow more International Flights** – Mozambique's market does not generate enough traffic to make domestic air transport operations profitable. As such, the market remains underserved, unreliable and expensive. One way to resolve this problem is to increase international traffic which would provide economies of scale to maintain domestic routes and strengthen the financial capability of local carriers, allowing for better services in the domestic market. To achieve this, the policy of protecting LAM will have to be replaced with a liberalization policy, which will bring new carriers and increased competition to the market.
- **Increase Competition in the Domestic Air Market** – the Government of Mozambique should encourage the private sector to provide air services by facilitating business creation, easing taxation and lifting bureaucratic obstacles.
- **Promote Policy Reform** – encourage policy reform, guided by the principles of the Yamoussoukro Declaration, which seeks to liberalize air transport, promote market access, promote safety and other policy reforms to promote aviation.
- **Promote Institutional Reform** – institutional reform should aim to separate the functions of policy maker, technical regulator, operator, and the accident investigator. Support should be given for the creation of an independent technical regulator with financial independence to guarantee proper staff compensation, training and promotion, and use of state of the art technologies. Aviation policies set forth by ICAO on its 18 Annexes to the

transportadoras e aumentará a concorrência no mercado.

- **Maior Concorrência no Mercado Aéreo Doméstico** – O Governo de Moçambique deve encorajar o sector privado para que providencie serviços aéreos, facilitando a criação de possíveis negócios, simplificando o esquema de tributação e eliminando os obstáculos burocráticos.
- **Promover a Reforma das Políticas** – encorajar a reforma das políticas, guiada pelos princípios da Declaração de Yamoussoukro, que procura liberalizar os transportes aéreos, promover o acesso ao mercado, promover a segurança e outras reformas de políticas com vista a promover a aviação.
- **Promover a Reforma Institucional** – a reforma institucional deve ter como objectivo separar as funções de fazedor de políticas, regulador técnico, operador e investigador de acidentes. Deve ser prestado apoio à criação de uma instituição reguladora técnica independente, com independência financeira suficiente para garantir a remuneração, a formação e a promoção adequadas do pessoal, bem como a utilização das tecnologias mais modernas. As políticas da aviação estabelecidas pela ICAO nos seus 18 Anexos da Convenção de Chicago de 1944, bem como as suas edições revistas que garantam os mais altos padrões de segurança da aviação devem continuar a ser aplicadas.

Chicago Convention of 1944 and its updates, which guarantee the highest standards in aviation safety, should continue to be applied.



TELECOMUNICAÇÕES: REVISÃO DO SECTOR DE TELECOMUNICAÇÕES DE MOÇAMBIQUE

REVISÃO DO SECTOR DAS TELECOMUNICAÇÕES DE MOÇAMBIQUE

SUMÁRIO

REVIEW OF MOZAMBIQUE'S TELECOM SECTOR

SUMMARY

Dr. Larry F. Darby, Nathan Ass.

INTRODUÇÃO

O investimento na infra-estrutura das telecomunicações em Moçambique é uma condição primária e necessária para o crescimento económico. A natureza de capital intensivo das redes de informação constitui um obstáculo importante ao desenvolvimento da infra-estrutura. Como tal, os responsáveis pela definição de políticas moçambicanas devem procurar atrair e manter o investimento estrangeiro. O Governo de Moçambique deve reconhecer as ligações fortes e claras existentes na cadeia entre (1) acção/inactividade do governo (por exemplo, regulamentação, tributação e propriedade), (2) os incentivos e as oportunidades para investir na infra-estrutura da rede de telecomunicações, (3) a difusão e o aprofundamento dos serviços de telecomunicações e (4) os objectivos macro-económicos amplos relacionados com o crescimento económico e desenvolvimento. O reconhecimento destas ligações motivou a reestruturação, privatização, liberalização, ajustamento nas instituições reguladoras, procedimentos e regras nos países em desenvolvimento.

ANTECEDENTES

Moçambique iniciou o processo de liberalização do sector das telecomunicações em 1992; contudo, a reforma reguladora continua a ser afectada por atrasos, mudanças de rumo e falta de enfoque e de empenho.

Provedores de Serviços – existem actualmente três grandes provedores de serviços e vários pequenos nichos de provedores. As Telecomunicações de Moçambique (TDM) cobrem 60% do país e possuem cerca de 75.000 assinantes, beneficiando

INTRODUCTION

Investment in telecommunications infrastructure in Mozambique is a primary and necessary condition for economic growth. The capital intensive nature of information networks is a major obstacle to infrastructure development. As such, Mozambican policy makers should aim to attract and keep foreign investment. The Government of Mozambique needs to take cognizance of the strong and clear linkages in the chain between (1) government action/inaction (e.g. regulation, taxation and ownership), (2) incentives and opportunities to invest in telecom network infrastructure, (3) diffusion and deepening of telecommunications services, and (4) broad macroeconomic objectives related to economic growth and development. Recognition of these links has motivated restructuring, privatization, liberalization, adjustment in regulatory institutions, procedures and rules in developing countries.

BACKGROUND

Mozambique began liberalizing its telecom sector in 1992, however, regulatory reform continues to be marred by delays, changes in course and lack of focus and commitment.

Service Providers – there are currently three major providers and several small niche providers. Telecomunicacoes de Moçambique (TDM) covers 60% of the country and has approximately 75,000 subscribers and enjoys a temporary franchised monopoly on the provision of telephone services via copper-based technology. TDM owns and operates the national transmission network linking all provincial capitals. The network is a combination of marine fiber cable, terrestrial microwave links and satellite circuits. Most connections from Mozambique to international

de um monopólio temporário na prestação de serviços telefónicos através de tecnologia baseada em cobre. A TDM possui e opera a rede nacional de transmissão que liga todas as capitais provinciais. A rede é uma combinação de cabo de fibra marítimo, ligações terrestres por microondas e circuitos por satélite. A maior parte das ligações de Moçambique para as rede internacionais é conseguida através da ligação da TDM ao satélite. O investimento total da TDM baixou +-70% desde que atingiu o seu pico em 2002. Contudo, foi anunciado em 2005 que as TDM pretendem investir US\$30 milhões em infra-estrutura backbone e reduzir a sua dependência em relação ao satélite através da instalação de uma ligação por fibra óptica à África do Sul por meio de uma conduta de gás natural liquefeito entre Maputo e a fronteira. Este aspecto pode ser fundamental no timing e no valor da privatização.

A mCel, a subsidiária totalmente pertencente à TDM, investiu mais US\$150 milhões e continua a acrescentar estações de base e aumentar a presença do sinal. Ela conecta os seus centros de comutação utilizando o backbone das TDM e as ligações VSAT, e possui +700.000 assinantes. A Vodacom concorre com a mCel e a TDM na obtenção de taxas de interligação favoráveis junto ao INCM. Possui +250.000 assinantes e encontra-se actualmente a construir o seu próprio backbone que liga alguns locais e usa actualmente um centro de comutação em Maputo.

Comunicação de Dados e a Internet – o principal provedor de comunicações de dados é a Teledata de Moçambique Ltd., uma sociedade coligada (joint venture) de 50/50 entre as TDM e a Portugal Telecom Internacional. A rede utiliza X.25 para estabelecer a ligação entre as principais cidades de Moçambique e os serviços são oferecidos através de uma central VSAT em Maputo. Apesar de alegações, por parte dos concorrentes e clientes, de discriminação, de subsídios cruzados, da obtenção de lucros excessivos e de outros abusos, não existem provas que corroborem estas alegações. A Teledata não tem estado a arrecadar receitas excessivas do exercício do poder monopolista e a TDM a Teledata refutam qualquer discriminação.

Mais de 90% do uso da internet tem origem no governo, nas instituições educacionais, nas ONGs e empresas. Os actores do mercado incluem a

networks are achieved via TDM links to satellite. Total investment in TDM has declined by +- 70% since its peak in 2002. It was however announced in 2005 that TDM intends to invest US\$30 million in backbone infrastructure and to reduce TDM's reliance on satellite by installing a fiber optic link to South Africa through a liquefied natural gas pipeline between Maputo and the border. This may be instrumental in the timing and value of privatization.

mCel, the wholly owned subsidiary of TDM has invested +US\$150 million and continues to add base stations and signal presence. It connects its switching centers using the TDM backbone and VSAT links, has +700,000 subscribers. Vodacom competes with mCel and TDM for favorable interconnection rates in proceedings at the INCM. It has +250,000 subscribers, is currently building its own backbone linking some sites and currently uses one switching center in Maputo.

Data Communication and the Internet – the main data communications provider is Teledata Mozambique Ltd., a 50/50 joint venture for TDM with Portugal Telecom International. The network uses X.25 to link Mozambique's major cities and services are offered via a VSAT hub in Maputo. Despite allegations of discrimination, cross-subsidies, profiteering and other abuses of competitors and customers, no evidence has been forth coming to substantiate these claims. Teledata has not been garnering excessive earnings from the exercise of monopoly power and TDM and Teledata deny any favorable discrimination.

More than 90% of internet usage originates in the government, educational institutions, NGO's and businesses. Market players include Teledata (national coverage), Tropical Connection, Virtual Connection (own gateway), Centre Informatica de Universidade Eduardo Mondlane (CIUEM), Mozambique Online, Emil and Netcabo. Since May 2002 and the launch of its Internet Exchange Point (MOZ-IX), Mozambique has had peering arrangements among major ISPs and several smaller ones that has yielded savings in international bandwidth and network costs. On the basis of a MOU with the U.S. government, the USAID executed Leland Initiative provides TDM with a high bandwidth Internet link between Maputo and the U.S which is then resold to local ISPs. Teledata is another major provider of connectivity.

Teledata (cobertura nacional), a Tropical Connection, a Virtual Connection (gateway próprio), o Centro de Informática da Universidade Eduardo Mondlane, (CIUEM), a Mozambique Online, a Emil e a Netcabo. A partir de Maio de 2002, e com o lançamento do seu Internet Exchange Point (MOZ-IX), Moçambique estabeleceu acordos de pares com os principais provedores de serviços de internet (ISPs) e com vários outros mais pequenos, facto que originou poupanças nos custos da largura de banda internacional e da rede. Com base no Memorando de Entendimento firmado com o governo dos Estados Unidos, a Iniciativa Leland, executada pela USAID fornece às TDM uma ligação via Internet de banda larga entre Maputo e os Estados Unidos, que é posteriormente revendida aos ISPs locais. A Teledata é um outro grande provedor de conectividade.

QUADRO DE POLÍTICAS, ESTATUTÁRIO E INSTITUCIONAL

Quadro Regulador – O quadro regulador de Moçambique, o Instituto Nacional das Comunicações de Moçambique (INCM), criado em 1992, possui poderes consideráveis, autonomia financeira e administrativa e, em princípio, independência política por via de um Conselho de Administração independente. O processo de tomada de decisões do INCM não é justo. Poucos intervenientes sabem como os assuntos são incluídos na agenda, como é que eles são analisados, como participar ou que tipos de dados o INCM irá pesar para tomar uma decisão. Embora o INCM tenha a responsabilidade estatutária de tomar importantes decisões reguladoras, o Ministério dos Transportes e Comunicações possui amplas responsabilidades de definição de políticas e é “responsável pela definição da política do sector e pela formulação da estratégia, conforme estabelecido nos estatutos”. Determinar quem define as políticas em Moçambique reduz-se à identificação de quem tem autoridade política ou exerce o poder político sobre os responsáveis pelas decisões reguladoras. Embora a lei atribua ao INCM a responsabilidade de tomar decisões reguladoras detalhadas, não especifica as fontes, nem os pontos fortes do poder político projectados de outros departamentos do governo e pessoas singulares. A localização efectiva do verdadeiro poder no INCM é o Conselho Administrativo, constituído por um Presidente e quatro membros.

POLICY, STATUTORY AND INSTITUTIONAL FRAMEWORK

Regulatory Framework – Mozambique’s regulatory body, the Mozambique Communications National Institute (INCM), created in 1992 is vested with considerable power, financial and administrative autonomy and, in principle, political independence by virtue of its empowerment of an independent Board of Directors. INCMs’ decision making process is not fair. Few stakeholders know how issues get on the agenda, how they are framed for consideration, how to participate, or what kinds of evidence INCM will consider in making a decision. While INCM bears the statutory responsibility for making important regulatory decisions, the Ministry of Transport and Telecommunications has broad policy making responsibilities and is “responsible for the definition of sector policy and development strategy as set out in the statutes.” Determining who makes policy in Mozambique reduces to identifying who has political authority or exercises political power over the regulatory decision makers. While the law gives INCM the responsibility for making detailed regulatory decisions, it does not specify the sources and strengths of political power projected from other government departments and individuals. The effective locus of real power at INCM is the Administrative Board made up of a Chairman and four members.

INCM has more or less unchecked power to impose and collect fees and taxes for its own account without regard to principles of fair and efficient taxation or contributions of the proceeds to the general treasury.

The annual report provides a snapshot of the agency’s finances, assets and liabilities, sources and uses of cash and an income statement reflecting net results of operations. INCM’s fixed asset base increased by 52% over the previous year to reach an estimated 20,750,000,000 meticals by the end of 2004. INCM booked revenue of 210,242,763,000 meticals in 2004 attributed mainly to new taxing charges, fees for award of licenses to Vodacom, MCEL SARL and TDM SARL and liquidity improved enormously.

Statutory Framework – Law 8/2004 provides the basic statutory framework for regulating the telecom sector today. Mozambique’s statutory framework contains all the pieces needed to create a regulatory environment that will meet investors’ objectives, but it lacks coherence and direction. The statutes however

O INCM tem um poder mais ou menos não controlado para impor e cobrar tarifas e taxas por sua própria conta, sem a devida consideração aos princípios de tributação justa e eficiente, nem das contribuições para o tesouro geral.

O relatório anual apresenta uma imagem das finanças, activo e passivo, fontes e utilizações dos fundos da instituição e uma declaração de rendimentos que reflecte os resultados líquidos das operações. A base do activo fixo do INCM aumentou em 52% ao longo do ano transacto, tendo atingido cerca de 20.750.000.000 meticais até ao final de 2004. As receitas contabilísticas do INCM no valor de 210.242.763.000 meticais em 2004, foram essencialmente atribuídas às novas tarifas, taxas para a atribuição de licenças à Vodacom, MCEL SARL e à TDM SARL, tendo a liquidez aumentado imenso.

Quadro Estatutário – A Lei 8/2004 faculta o quadro estatutário básico para regulamentar hoje o sector das telecomunicações. O quadro estatutário de Moçambique contém todos os aspectos necessários à criação de um ambiente regulador que irá satisfazer os objectivos dos investidores, mas carece de coerência e de direcção. Contudo, os estatutos não proporcionam os meios para equilibrar objectivos em conflito; criam um órgão regulador com um enorme poder discricionário na determinação do rumo dos acontecimentos preferido e na ordenação das metas estatutárias. Também parece que não existem laços analíticos claros entre as metas alegadamente seguidas pelo INCM e os meios para as atingir, conforme se depreende das decisões do INCM.

Regras de Interligação – a prática de estabelecer taxas de interligação com base nos custos é muito difícil. Reconhecendo que o monopólio da rádio do responsável pelo sector não possui os dados sobre os custos, nem os modelos de cálculo de custos necessários para um cálculo fiável das taxas de interligação, o INCM utiliza marcos de referência (“benchmarks”) derivados das taxas de interligação praticados pelos outros países. Confiar mecanicamente nas taxas aplicadas nos outros países não deve substituir uma análise cuidadosa do impacto das alternativas sobre a viabilidade da concorrência, dos incentivos à adesão, das taxas do utilizador final e da capacidade e do incentivo dos transportadores investirem na infra-estrutura das telecomunicações.

provide no means for balancing conflicting goals; create a regulatory body with an enormous amount of discretion in determining a preferred course of action and marshalling statutory goals. There also appears to be no clear analytical ties between the goals reportedly pursued by INCM and the means for achieving them as implied by INCM decisions.

Interconnection Rules – the practice of establishing cost-based interconnection rates is very difficult. Recognizing that the incumbent wireless monopoly has neither the cost data nor costing models necessary for reliable estimation of interconnection rates, INCM uses “benchmarks” derived from the interconnection rates of other countries. Mechanical reliance on rates in other countries is no substitute for careful analysis of the impact of alternatives on the viability of competition, entry incentives, end user rates, and the ability and incentive of carriers to invest in telecom infrastructure.

RECOMMENDATIONS

Four recommendations are provided as to what the government might do to overcome basic economic barriers and avoid discouraging investment in the telecom sector. They are as follows:

- **Proceed Immediately with TDM Privatization** – given TDM’s recent market performance and slide since 2002, waiting any longer to privatize will result in the government capturing less value from the sale of the assets.
- **Proceed Immediately with Regulatory Reform to Attract Investment** – INCM must be encouraged to make administration transparent and streamline rulemaking and analytical processes. There must be a shift from an undue focus on licensing activities and the collection of taxes to a focus on the requirements of investors in new or improved telecom infrastructure.
- **Get Business Involved in the Regulatory Process** – public participation is an important guarantor of regulatory transparency and fidelity to the public interest. The private sector must become more aggressive, organized and focused in representing itself to telecom sector decision-makers.
- **CTA must Advocate on Behalf of Business Users** – CTA must find a way to project the interests of business into the regulatory process and determinants at INCM. This may be achieved by

RECOMENDAÇÕES

São aqui apresentadas quatro recomendações sobre o que o governo poderá fazer para ultrapassar as barreiras económicas básicas e evitar desencorajar o investimento no sector das telecomunicações. Elas são as seguintes:

- **Avançar Imediatamente com a Privatização das TDM** – tomando em consideração o recente desempenho das TDM no mercado e o deslize que se vem verificando desde 2002, esperar mais tempo pela privatização terá como resultado que o governo vai obter um valor inferior da venda do seu activo.
- **Avançar Imediatamente com a Reforma para Atrair o Investimento** – O INCM deve ser encorajado a tornar a administração transparente e a simplificar os processos de definição das regras e de análise. Deve haver uma mudança de um enfoque desmedido as actividades de licenciamento e de cobrança de tarifas para um enfoque nos requisitos dos investidores numa infra-estrutura de telecomunicações nova ou melhorada.
- **Envolver as Empresas no Processo Regulador** – a participação pública é um garante importante da transparência dos regulamentos e da fidelidade em relação ao interesse público. O sector privado deve tornar-se mais agressivo, organizado e centrado na sua representação nos órgãos decisórios do sector das telecomunicações.
- **A CTA deve Advogar a Favor dos Utilizadores das Empresas** – A CTA deve encontrar formas de projectar os interesses do empresariado no processo e determinantes reguladores no INCM. Isto pode ser conseguido conseguindo-se um candidato sensível aos interesses dos utilizadores das telecomunicações nomeado pelo Conselho de Administração do INCM; mediante a participação nos processos do INCM através de um 'Comité de Peritos', o qual desempenharia as funções de um comité de consultoria de assessoria ao INCM; e mediante a participação nos processos do INCM através da participação formal dos membros da CTA na definição das regras.

having a candidate sensitive to the interests of telecoms users appointed to the Administrative Board of INCM; through participation in INCM processes through a 'Committee of Experts' who would act as a consultancy committee to advise INCM; and; through participation in INCM processes through the formal participation of CTA members in rulemaking.



LEI DE FALÊNCIA

FALÊNCIA: LIQUIDAÇÃO E REORGANIZAÇÃO

BANKRUPTCY: LIQUIDATION & REORGANIZATION

Jim LaFleur, IAE de CTA

INTRODUÇÃO: O CONCEITO – REORGANIZAÇÃO E FALÊNCIA

o Uma empresa com problemas que não é capaz de pagar seus débitos ou seus credores pode entrar com um pedido de protecção contra falência junto a um tribunal de falências dentro de um dos seguintes casos:

- Liquidação (Capítulo 7) ou
- Reorganização (Capítulo 11)

Liquidação significa que a empresa tem a intenção de vender todos os seus bens, distribuir as receitas dentre seus credores e cessar suas operações.

Reorganização é uma tentativa de permanecer com o negócio enquanto o tribunal de falências supervisionar a “reorganização” das obrigações contratuais e de débitos da companhia.

PROCEDIMENTO DE REORGANIZAÇÃO

A reorganização permite que a empresa devedora entre em um acordo com os credores dentro do qual toda ou uma parte do negócio continua a operar.

1. Para estabelecimento de um caso de reorganização, uma petição voluntária é dada entrada junto ao tribunal de falências.
2. Uma listagem de todos os bens e débitos bem como a documentação da situação financeira têm que ser apresentadas.
3. O devedor permanece em posse de sua propriedade, desenvolve um plano e gera fundos para pagamento dos débitos.
4. Se houver evidência de administração deficiente ou fraude, um “trustee” pode ser apontado a pedido dos credores.

INTRODUCTION: BANKRUPTCY CONCEPT

A troubled business that is unable to service its debt or pay its creditors can file for bankruptcy protection to a bankruptcy court under either one to the following:

- Liquidation (Chapter 7) or
- Reorganization (Chapter 11)

Liquidation means that the business intends to sell all its assets, distribute the proceeds to its creditors and cease operations

Reorganization is an attempt to stay in business while a bankruptcy court supervises the “reorganization” of the company's contractual and debt obligations.

REORGANIZATION PROCEDURE

Reorganization allows a debtor to enter into an agreement with creditors under which all or a part of the business continues to operate.

1. To initiate a reorganization case a voluntary petition is filed with a bankruptcy court.
2. A schedule of all assets and liabilities and a statement of financial affairs must be also filed.
3. The debtor remains in possession of their property, develops a plan and generates funds to pay debts.
4. If there is evidence of mismanagement or fraud a trustee may be appointed upon the request of creditors

OBJECTIVE & GOAL

The objective of the reorganization case is to adjust and reorganize a debtor's obligations so as to allow the business to continue.

The ultimate goal is the formulation and acceptance of a reorganization plan.

OBJECTIVOS & FINS

O objectivo da reorganização é o de ajustar e reorganizar as obrigações do devedor para possibilitar com que o negócio continue a funcionar.

O objectivo final é a formulação e aceitação de um plano de reorganização.



PROCEDIMENTO PARA REORGANIZAÇÃO

O devedor mantém a posse e continua a operar o negócio é a razão substancial para entrar com o pedido de causa para reorganização.

Um comité de credores irá, geralmente, ser indicado para supervisionar a operação do negócio com a supervisão do devedor.

PLANO DE REORGANIZAÇÃO

- Somente o devedor pode submeter um plano de reorganização dentro de um período de tempo predeterminado.
- Após isto, qualquer parte interessada pode apresentar um plano.
- Um plano típico tenta reestruturar os débitos.
- Em geral, o plano irá incluir pagamentos de empréstimos assegurados por imóveis ou pagamentos dentro de um período de tempo estabelecido.
- Empréstimos com tempo intermediário serão propostos para serem pagos dentro do período de vida útil restante da garantia.
- A maioria dos planos irá propor que os credores sem garantia sejam pagos menos do que o valor total de seus pedidos como satisfação desses pedidos.
- Um plano proposto por um credor pode oferecer liquidação de alguns ou todos os bens não isentos do devedor.

REORGANIZATION PROCEDURE

The debtor remains in possession and to continues to operate the business is the substantial reason to file for a reorganization case.

A committee of creditors will generally be appointed to oversee the business operation under the supervision of the debtor.

REORGANIZATION PLAN

- Only the debtor may submit a plan of reorganization within a fixed time period.
- After that any interested party may file a plan
- The plan typical attempts to restructure debts.
- Generally it will provide for repayment of loans secured by real estate to be paid over an extended period of time.
- Intermediate term loans will be proposed to be paid over the remaining useful life of the collateral
- Most plans will propose that unsecured creditors be paid less than the full amount of their claims in full satisfaction of their claims.
- A plan proposed by the creditor may provide for the liquidation of some or all of the debtor's nonexempt assets.

CONFIRMATION OF A REORGANIZATION PLAN

1. The plan is developed by the debtor
 2. Acceptance of the plan by creditors is sought by the debtor.
 3. The confirmation hearing is held and the plan is either confirmed or not confirmed
- The court can cancel, in all or in part, some or all of the company's debts and its contracts so that the company can make a fresh start.
 - If the company's debts exceed its assets, then at the completion of bankruptcy the company's owners (stockholders) all end up with nothing— all

CONFIRMAÇÃO DE UM PLANO DE REORGANIZAÇÃO

1. O plano é desenvolvido por um devedor.
 2. A aceitação do plano pelos credores é pedida pelo devedor.
 3. Uma audiência de confirmação é conduzida e o plano é confirmado ou não.
- O tribunal pode cancelar, em todo ou em parte, alguns ou todos os débitos da companhia e seus contratos para que a mesma possa começar de novo.
 - Se os débitos da companhia excederem seus bens daí, após o período de falência, os proprietários da companhia (“stockolders”) terminam com nada – todos os seus direitos e interesses são eliminados – e os credores da companhia terminam ficando com a propriedade da companhia nova e reorganizada na esperança de que, eventualmente, a mesma venha a ter sucesso financeiro como compensação por suas perdas.

CONFIRMAÇÃO DE UM PLANO

- A confirmação de um plano de reorganização funciona como eliminação de todos os débitos, com pedido em tribunal ou não, excluindo-se aqueles especificados como não elimináveis dentro do código penal.
- Após confirmação de um plano, o devedor recebe de volta toda a propriedade livre e isenta de quaisquer débitos e incumbências a não ser que tais débitos sejam preservados pelo plano.
- Tanto o devedor como os credores têm que guiar-se pelos termos do plano aprovado.

CONCLUSÃO

A reorganização dentro de uma falência oferece uma segunda oportunidade para reorganização e reestruturação da operação do negócio do devedor.

their rights and interests are terminated– and the company's creditors end up with ownership of the newly reorganized company in the hopes that it will eventually succeed financially as compensation for their losses.

CONFIRMATION OF A PLAN

- Confirmation of a reorganization plan act as a discharge of all debts, filed or not, excluding those specified as not dischargeable elsewhere in the legal code.
- Upon confirmation of a plan, the debtor receives back all property free and clear of all liens and encumbrances unless such liens are preserved by the plan.
- Both debtor and creditors are bound by the terms of the confirmed plan

CONCLUSION

Reorganization under bankruptcy offers a second opportunity to reorganize and restructure the debtor's business operation.



LEI DE CONCORRÊNCIA: ESTUDO

POLÍTICA DA CONCORRÊNCIA EM MOÇAMBIQUE: ANALISANDO O DESEMPENHO DA POLÍTICA DA CONCORRÊNCIA NOUTROS PAÍSES

COMPETITION POLICY IN MOZAMBIQUE:

EXAMINING THE PERFORMANCE OF COMPETITION POLICY IN OTHER COUNTRIES

Armando Rodrigues e Jim LaFleur

INTRODUÇÃO

Este documento examina o desempenho comparativo das agências de concorrência utilizando dados de inquéritos disponíveis em 102 países e referentes aos anos de 2003-2004. Os dados referentes ao desempenho da política da concorrência são retirados de um inquérito realizado e publicado no Global Competitiveness Report (GCR), disponível no site www.weforum.org. O Relatório é rico em termos de dados sobre muitas questões relevantes que os países em desenvolvimento enfrentam ao adotarem o regime de concorrência, nomeadamente os custos da corrupção às empresas, a utilização de sistemas informais ou tradicionais de resolução de conflitos e a consciência em relação aos direitos de propriedade. Estas questões são amplamente ignoradas, e possivelmente irrelevantes, em muitos países desenvolvidos. O documento chega à conclusão de que é prematuro e impraticável ter um programa de política da concorrência com uma instituição associada a zelar pela aplicação dessa política, pois oferece benefícios reduzidos e limitados. Moçambique beneficiaria consideravelmente mais de um programa cujo enfoque é desafiar e reduzir ou remover os constrangimentos reguladores e administrativos subtis e onerosos causados pelo governo.

ANTECEDENTES

Um recente estudo efectuado pela Confederação das Associações Empresariais de Moçambique (CTA) revela que as principais preocupações do sector privado resultam largamente das barreiras colocadas pelo governo ao comércio ou dos impedimentos administrativos do governo. O estudo afirma categoricamente que o problema reside no governo, e não nas práticas monopolistas do sector privado. O estudo abordou empresas nacionais de todas as dimensões em todas as

INTRODUCTION

This paper examines competition agency comparative performance using survey data available from 102 countries for the year 2003-2004. Competition policy performance data is drawn from a survey conducted and published in the Global Competitiveness Report (GCR), available at www.weforum.org. The Report is rich in data on many relevant issues facing developing countries adopting a competition policy regime, including, the business costs of corruption, the use of informal or traditional dispute-resolution systems and property rights consciousness. These issues are largely ignored and possibly irrelevant in developed economies. The paper concludes that a competition policy program with an associated competition enforcement agency is premature and impractical, offering meager, limited benefits. It is recommended that Mozambique would benefit considerably more from a focused program aimed at challenging and reducing or removing pervasive and onerous government sponsored regulatory and administrative constraints.



BACKGROUND

A recent survey conducted by the Confederation of Business Associations of Mozambique (CTA) reveals that the private sectors' primary concerns are largely a result of government barriers to trade or government administrative impediments. The survey loudly states that the problem rests with the government and not with private sector anticompetitive practices. The survey polled national business of all sizes across all regions of Mozambique, asking respondents to identify competitive difficulties. The survey is consistent with the results reported by the Global Competitiveness Report. It is important to note that seven of the top nine factors identified involve government corruption and regulations.

regiões de Moçambique, pedindo aos inquiridos para que identificassem dificuldades competitivas. Os resultados do estudo são consistentes com os resultados reportados pelo Global Competitiveness Report. É importante notar que sete dos nove principais factores identificados implicam a corrupção e os regulamentos do governo.

Apesar do facto de a lei antimonopólio estar enraizada numa economia convencional e na política da concorrência, as prescrições adoptadas pela maior parte dos países reflectem as prescrições convencionais centrais contra a fixação de preços e cartéis horizontais, o desempenho das agências de concorrência por diferentes países tem sido variado. A diferença reside na administração da política da concorrência reflectida pelo regulamento do governo.

CONSTATAÇÕES DO DOCUMENTO

O documento aplicou uma técnica de decomposição para separar a influência de diversas variáveis distintas e exógenas e constatou, no geral, que as agências de concorrência nas economias africanas apresentam um fraco desempenho devido aos seguintes factores:

Corrupção Endémica: O mau desempenho da instituição pode ser atribuído à corrupção existente na agência que deve zelar por ela, ou no ambiente empresarial, ou em ambos. Os comentadores argumentam que as leis antimonopólio alteram o custo relativo entre a cartelização privada e a cartelização patrocinada pelo governo. Isto sugere que, logo após a adopção de uma política da concorrência, e assumindo que a agência é eficaz e activa, observaríamos um aumento nos esforços de procura de um rendimento, à medida que os grupos de interesse fazem manobras para proteger os rendimentos monopolistas existentes, sem entrar em conflito com a agência. No sentido restrito, isto não é corrupção. Porém, os actos considerados como sendo corruptos são suficientemente amorfos, especialmente os que ocorrem em nações com estruturas de governação fracas ou as que são historicamente conhecidas como acarinhando a corrupção, que se torna difícil distinguir o lobbying legítimo e legal da procura de rendimentos. É no meio deste ambiente de corrupção desenfreada e histórica, é possível que um observador de uma instituição nacional

Despite the fact that antitrust is grounded in conventional economics and competition policy prescriptions adopted by most countries reflect conventional core proscriptions against price-fixing and horizontal cartels, competition agency performance across different countries has been erratic and varied. The difference lies in the administration of competition policy reflected by government regulation.

THE PAPER FINDINGS

The paper applied a decomposition technique to separate the influence of various distinct, exogenous variables across regions and found generally that competition agencies in African economies perform poorly due to the following factors:

Endemic Corruption: Poor agency performance can be attributed to corruption, either at the enforcement agency, or in the business milieu or both. Commentators have argued that antitrust laws alter the relative cost between private cartelization and government-sponsored cartelization. This suggests that shortly after the adoption of a competition policy and assuming the agency is effective and active, we would observe an increase in rent-seeking efforts as interest groups maneuver to protect existing anticompetitive rents without running afoul of the agency. Strictly speaking, this is not corruption. But acts considered corrupt are sufficiently amorphous, especially those occurring in nations with poor governance structures or those nations historically known to coddle corruption, that it is difficult to distinguish legitimate, and legal, rent-seeking, lobbying. Amidst this environment of rampant and historical corruption, it is possible that a domestic agency observer would perceive the efforts of the agency as inconsequential and wrongly assign it poor marks. In fact the agency cannot be faulted for what is necessarily a broader problem of utilizing the wrong tool for the wrong problem. A law enforcement agency is unsuited to challenge legitimate and perfectly, albeit anticompetitive, legal lobbying efforts.

Weak Intensity of Competition: More intense competition is likely to reduce or ameliorate the tasks of the competition agency. What forges a vigorously competitive marketplace? Liberal trade policy had long been defended by the proposition that imports discipline domestic producers' market power to raise prices. In broad geographic markets, international competition forces domestic firms to be competitive. Clearly one would expect a variable controlling for

perceba os esforços da agência como sendo inconsequentes, atribuindo-lhe erradamente uma má classificação. Com efeito, a agência não pode ser penalizada por algo que é necessariamente um problema mais vasto de utilização da ferramenta errada para o problema errado. Uma instituição que zela pela aplicação da lei é imprópria para desafiar os esforços de lobbying legítimos e perfeitamente legais, embora monopolistas.

Fraca Intensidade da Concorrência: Uma concorrência mais intensa irá provavelmente reduzir ou melhorar as tarefas da agência de concorrência. O que forja um mercado vigorosamente competitivo? A política do comércio liberal há muito que tem sido defendida pela proposta de que as importações disciplinem o poder do mercado dos produtores nacionais para que aumentem os preços. Em mercados geográficos amplos, a concorrência internacional força as empresas nacionais a tornarem-se competitivas. Obviamente que se deve esperar uma variável que controle a intensidade da concorrência e que inclua a natureza vibrante da concorrência interna, assim como o efeito do comércio que influencie a explicação do desempenho comparativo da agência. Os melhores em termos de desempenho serão encontrados nas economias mais competitivas. Contudo, isto não implica a causalidade, isto é, que a agência é responsável pelo vigor da economia.

Metas e Objectivos de Políticas Contraditórios: Embora a diferença de desempenho pareça dever-se à prevalência da corrupção e à falta de vigor competitivo, a fraca classificação pode também dever-se à presença de uma multiplicidade de metas explícitas e implícitas enraizadas nas leis da concorrência em muitas economias em desenvolvimento, incluindo as de África. Logicamente é impossível, em algumas instâncias, cumprir todos os objectivos de políticas da concorrência estabelecidos simultaneamente. Esta confusão é muitas vezes alimentada internamente, mas também é ajudada e encorajada pelos proponentes da política da concorrência nas agências multilaterais, nas instituições financeiras tanto dos países em desenvolvimento, como dos países doadores. Em resultado disso, as jurisdições abraçaram qualquer número de objectivos de políticas explícitos e implícitos.

Por exemplo, a Organização Mundial do Comércio

intensity of competition, one that includes the vibrancy of domestic competition as well as the effect of trade, to be influential in explaining comparative agency performance. The best performers will be found in the more competitive economies. However, this does not imply causation, i.e. that the agency is responsible for the vigor of the economy.

Conflicting Policy Goals and Objectives: Although the performance gap appears to be largely due to the prevalence of corruption and to the lack of competitive vigor the poor marks can be also be due to the presence of multiplicity of explicit and implicit goals embedded in the competition laws in many developing economies including those in Africa. It is logically impossible, in some instances; to discharge all stated competition policy objectives simultaneously. This confusion is often homegrown but also aided and encouraged by competition policy proponents in the multilateral agencies, financial institutions both in developing and donor countries. As a result, jurisdictions have embraced any number of explicit and implicit policy objectives.

The World Trade Organization, for example, recently listed “some further examples of objectives from different competition policy instruments:”

- maintenance of the competitive process or of free competition;
- freedom of trade, freedom of choice and access to markets;
- freedom of individual action;
- securing economic freedom;
- lessening the adverse effects of government intervention in the marketplace;
- prevention of abuse of economic power;
- achievement of economic efficiency.

Equity and social considerations are also proffered as competition policy goals. South Africa’s competition law, for example, is accountable for racial equality; many other countries explicitly protect and nurture small businesses. As a result, and not infrequently, the competition policy goals of one country may be at odds with those of a neighboring country. Not infrequently, multiple competition policy objectives

apresentou recentemente uma lista de “alguns exemplos adicionais de objectivos de diferentes instrumentos da política da concorrência”:

- Manutenção do processo competitivo ou da livre concorrência;
- Liberdade do comércio, liberdade de escolha e acesso aos mercados;
- Liberdade de acção individual;
- Garantir a liberdade económica;
- Atenuar os efeitos adversos da intervenção do governo no mercado;
- Prevenção do abuso do poder económico;
- Conquista da eficiência económica.

Os considerandos sobre a equidade e de ordem social também são proferidos como metas da política da concorrência. Por exemplo, a lei da concorrência da África do Sul é responsável pela igualdade racial; muitos outros países explicitamente protegem e acarinham as pequenas empresas. Consequentemente, e não é pouco frequente, as metas da política da concorrência de um país podem estar em contradição com as de um país vizinho. Não é pouco frequente que múltiplos objectivos da política da concorrência, dentro do mesmo país pareçam estar em contradição uns com os outros.

UMA AGÊNCIA DE CONCORRÊNCIA COM UMA FUNÇÃO DE ADVOCACIA CENTRADA SERIA ASOLUÇÃO?

Uma instituição da concorrência do governo é capaz de obter os potenciais ganhos que abundam nas distorções reguladoras e nos custos administrativos? Um dos papéis mais amplamente divulgados atribuídos a uma agência de concorrência é a função de defender a concorrência em benefício dos consumidores, uma tarefa conhecida por “advocacia da concorrência.” Existem programas de Advocacia da Concorrência na maior parte das agências de concorrência em todo o mundo. Os programas de advocacia são desenhados para analisar e enfatizar o grande dispêndio e as implicações dos regulamentos – a prescrição exacta que nós defendemos. Presumivelmente, a

within the same country appear to be seemingly at odds with each other.

IS A COMPETITION AGENCY WITH A FOCUSED ADVOCACY FUNCTION THE SOLUTION?

Is a government competition agency capable of capturing the potential gains that abound in regulatory distortions and administrative costs? One of the most widely advertised roles ascribed to a competition agency is the seeming function of championing competition for the benefit of consumers, a task known as “competition advocacy.” Competition Advocacy programs exist in most competition agencies around the world. Advocacy programs are designed to analyze and highlight the costliness and implications of regulations – the exact prescription that we advocate. Presumably, information on the tradeoffs involved will result in better-informed decision-making and one that can steer the economy towards efficient markets and ensure benefits for consumers. However, consumer advocacy entails a “jawboning” exercise with the potential of undermining politically powerful actors, a delicate position for a largely technocratic effort by an agency with no political base or popular support. As a result, competition advocacy program successes are fairly modest, if at all. Thus, it is unlikely that the putative agency’s competition advocacy function will be able to garner much of the large gains available in challenging administrative burdens and onerous regulations.

In principle, the advocacy functions can be “privatized;” a private institution, fully trained in the principles of industrial organization and antitrust economies, the methodology underscoring competition advocacy is equally capable if not better suited to challenge governmental anticompetitive activity. However, the best vehicle, private or public, is a role left to the polity.

CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

A competition policy program with an associated competition enforcement agency is premature and impractical, offering meager, limited benefits, if at all. The following recommendations were put forward for Mozambique:

- Focused program aimed at reducing regulatory and administrative constraints – Mozambique would benefit considerably more from a focused

informação sobre as contrapartidas envolvidas resultarão numa tomada de decisões mais bem informada e que poderá guiar a economia em direcção aos mercados eficientes e garantir benefícios aos consumidores. Contudo, a advocacia do consumidor implica o exercício de tentar influenciar por palavras, com o potencial de minar actores politicamente poderosos, uma posição delicada para o esforço largamente tecnocrática empreendido por uma agência sem uma base política ou apoio popular. Em resultado, os sucessos de um programa de advocacia da concorrência são bastante modestos. Assim, é pouco provável que a função de advocacia da concorrência da agência reputada esteja em condições de obter muitos dos grandes ganhos existentes ao desafiar a carga administrativa e os regulamentos onerosos.

Em princípio, as funções de advocacia podem ser “privatizadas”; uma instituição privada, totalmente treinada nos princípios da organização industrial e das economias antimonopólio, a metodologia que sublinha a advocacia da concorrência é igualmente capaz, ou pode mesmo estar em melhores condições de desafiar a actividade monopolista do governo. Contudo, o melhor veículo, privado ou público, é um papel deixado para o estado.

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Uma política da concorrência com uma agência associada que zela pela aplicação da lei da concorrência é prematura e impraticável, oferecendo benefícios reduzidos e limitados, se é que chegam a caso existir. Foram apresentadas as seguintes recomendações para Moçambique:

- **Programa centrado com o objectivo de reduzir os constrangimentos reguladores e administrativos** – Moçambique iria beneficiar bastante mais de um programa com o objectivo de desafiar e de reduzir ou remover os constrangimentos subtis e onerosos reguladores e administrativos patrocinados pelo governo.
- **Uma Agência de Concorrência pode ser prejudicial** – Devido ao sistema judicial frágil, à jurisprudência antimonopólio limitada, ao fraco apoio popular e político, corrupção, inexistência de dados, capital humano inadequadamente formado em práticas antimonopólio, a verdadeira independência das agências administrativas, a introdução de uma agência demasiado activa

program aimed at challenging and reducing or removing pervasive and onerous government sponsored regulatory and administrative constraints.

- **Competition Agency may be damaging** – Due to a weak court system, limited antitrust jurisprudence, little popular and political support, corruption, unavailability of data, inadequate human capital trained in antitrust practice, true independence for administrative agencies, the introduction of an overactive agency in the Mozambican milieu is more likely to result in an implicit “antitrust tax” and, at its worst, have a “chilling” effect on innovation, investment and entry.
- **Traditional anticompetitive practices not pre-eminent** – the pre-eminent competition problem in Mozambique is not the presence of cartels or private sector anticompetitive practices. To the extent these exist, they exist with the implicit and often explicit assistance and support of government institutions.
- **Establishment of a private agency/think tank** – at this time, the optimal competition policy for Mozambique is on that relies on a private agency or think tank to challenge the real problems of competition in Mozambique.

no ambiente moçambicano irá provavelmente resultar num “imposto antimonopólio” implícito e, na pior das hipóteses, ter um efeito “arrepiaante” na inovação, no investimento e na entrada.

- **As práticas monopolistas tradicionais não são nobres** – o problema da concorrência preeminente em Moçambique não é a presença de cartéis nem as práticas monopolistas do sector privado. Enquanto existirem, eles existirão com a assistência implícita (e muitas vezes explícita) e com o apoio das instituições do governo.
- **Estabelecimento de uma instituição privada/ “think tank”** – neste momento, a política de concorrência óptima para Moçambique é a que conta com a instituição privada, ou “think tank”, para desafiar os problemas reais da concorrência em Moçambique.



NOVO CÓDIGO COMERCIAL: BRIEFING ON MAJOR CHANGES AND INNOVATIONS

ALTERAÇÕES NO CÓDIGO COMERCIAL DE MOÇAMBIQUE – BREVE ANÁLISE

CHANGES IN THE MOZAMBICAN COMMERCIAL CODE - AN OVERVIEW

MGA

1. MUDANÇA DO ENQUADRAMENTO - RAZÕES (EM CONFORMIDADE COM O PREÂMBULO DO DECRETO)

- Tempo decorrido e modernidade – O Código Comercial existente está em vigor desde 1888, estando desatualizado
- Sistema Legal: – teve que ser publicada legislação separada sobre diversas questões de natureza comercial, gerando o desdobramento de uma série de leis que regem matérias de natureza comercial.
- Razões económicas: A evolução da economia do mercado em Moçambique nos últimos anos, a integração no mercado regional e as tendências modernas do comércio internacional e das relações económicas do comércio mundial.

1.2 MUDANÇA DO ENQUADRAMENTO – OBJECTIVOS (EM CONFORMIDADE COM A ANÁLISE DAS ALTERAÇÕES INTRODUZIDAS).

Ajustar o Código de forma a reflectir:

- As melhores práticas e interpretação resultantes da sua implementação e da entrada em vigor de nova legislação, incluindo a Constituição da República.
- Pensamento legal mais avançado seleccionado dos estudos sobre a lei comercial dentro do sistema do direito civil/comercial
- A tradição da codificação legal europeia dentro da qual cada Código é colocado.

1. CHANGING FRAMEWORK - REASONS (AS UNDER DECREE LAW PREAMBLE)

- Time elapsed & modernity: Existing Commercial code in force since 1888 became out of date
- Legal System: separate legislation had to be passed on several issues of a commercial nature, generating a number of split laws governing matters of commercial nature.
- Economic: Evolution of market economy in Mozambique in the last years, integration in the regional market; and modern trends of the international trade and the world trade economic relations



1.2 CHANGING FRAMEWORK – PURPOSES (AS FROM THE ANALYSIS ON THE CHANGES INTRODUCED).

Adjust the Code to reflect:

- Best practices and interpretation resulting from its implementation and the entry into force of new legislation, including the Constitution of the Republic
- Selected most advanced legal thinking in commercial law studies within the civil/commercial law system
- The European legal codification tradition within which the Code is placed.
- The need to evolve the small and medium scale businesses

- A necessidade de desenvolver as pequenas e médias empresas.
- Mudanças na legislação prevalecente e/ou relacionada.
- Algumas implicações dos procedimentos: autorização que permita aos menores de idade abrirem negócios; o registo é suficiente em casos de acordos de cedência de propriedade e de constituição de empresas, e não de acordos de cedência de propriedade e de constituição de empresas que não envolvam a transferência de bens imóveis.

1.3 MUDANÇA DO ENQUADRAMENTO – OBJECTIVOS

Refazer o Código Legal

Âmbito: – Como órgão relativamente abrangente e consistente dentro da lei comercial com enfoque em toda a actividade de produção de bens e serviços para o mercado e com fins lucrativos (organização com fins lucrativos)

Enfoque: – (empresa comercial)

Actividades: industriais ou de produção (de bens e serviços) e distribuição/comércio/agricultura/pescas/banca/seguros/ – relacionados com as actividades supracitadas

Estrutura: – como forma mais bem sistematizada e mais fácil de entender a legislação

1.4 MUDANÇA DO ENQUADRAMENTO – OBJECTIVOS

Adoptar conceitos legais induzidos pela economia em desenvolvimento, tais como

- Pequenas e médias empresas (apenas uma menção)
- Estabelecimento de sociedade por quotas
- Empresa de responsabilidade limitada com um único titular do capital
- A responsabilidade limitada dos accionistas

- Changes in prevailing and/or related legislation.
- Some implication of procedures: authorization enabling minor age individuals to undertake businesses; registration is in suffice in cases such as conveyance agreements and incorporation of companies not conveyance agreements and incorporation of companies not involving transfer of immoveable assets.

1.3 CHANGING FRAMEWORK-PURPOSES

Reconstruct the Legal Code

Scope: As a relatively comprehensive and consistent body within the private law with a focus on the whole activity of production of goods and services for market with a scope for profit (organization for gain)

Focus: Private Enterprise (“empresa comercial”)

Activities: industrial or manufacture (production of goods and services) and distribution and trade/agriculture/fisheries/banking/Insurance/ – related to the above activities

Structure: as a better systematized and easier to understand piece of legislation

1.4 CHANGING FRAMEWORK – PURPOSES

Adopt legal concepts induced from developing economy such as:

- Small and medium scale enterprises (just a mention)
- The establishment under limited liability
- The sole shareholder company under limited liability
- Limited liability of shareholders under specific circumstances is disregarded (Disregard of legal personality)

1.5 CHANGING FRAMEWORK – SCOPE

The Decree which approved the 2006 Commercial Code explicitly revokes the 1888 Commercial Code, with the exception to its part on cooperatives and maritime commerce.



sob circunstâncias específicas não é considerada (Inobservância da personalidade jurídica)

1.5 MUDANÇA DO ENQUADRAMENTO – ÂMBITO

O Decreto que aprovou o Código Comercial de 2006 revoga explicitamente o Código Comercial de 1888, à excepção da parte que se refere às cooperativas e comércio marítimo.

O Decreto que aprova o Código de 2006 também revoga explicitamente a seguinte legislação comercial distinta existente: a Lei 11 de Abril 1901 sobre a responsabilidade limitada pelas sociedades por quotas; o decreto de 1901 sobre a responsabilidade limitada por sociedade por quotas; o decreto-lei sobre a fusão e a divisão de empresas; o decreto sobre a redução, fusão e divisão das empresas; o decreto sobre a redução do número de directores nas empresas; o decreto sobre o número de directores nas empresas; o decreto sobre a nomeação de directores em sociedades por quotas; a lei sobre o capital mínimo das sociedades por quotas; a lei que restabelece as acções ao portador; o decreto que restabelece as acções ao portador; o decreto-lei sobre a auditoria às sociedades por quotas.

1.6 MUDANÇA DO ENQUADRAMENTO – ÂMBITO

- *Relações comerciais com estrangeiros (confirmação):*
 – O Código Comercial é a lei reguladora, salvo se algo em contrário for determinado e regulamentado por um Tratado ou Convenção especial.
- *Lei residual ou subsidiária:* – O Código Civil é a lei residual do Código Comercial, desde que as disposições aplicáveis do direito civil não estejam em conflito com os princípios do Direito Comercial (novo: o rácio ou base comercial prevalece _ v.g. taxas de juro) e o recurso às disposições residuais do Código Civil só pode ter lugar se uma questão ligada ao Código Comercial não tiver sido prevista e não puder ser regida por uma regra resultante da interpretação e da reconstrução (analogia) das disposições do próprio Código Comercial (confirmação).

The Decree approving the 2006 Code also explicitly revokes the following separate existing commercial legislation: the Law 11 April 1901 on limited liability by quota companies; the decree 1901 on limited liability by quota companies; the decree-law on the law on the merging and splitting of companies; the decree on the reduction merging and splitting of companies; the decree on the reduction on the number of directors in companies; the decree on the number of directors in companies; the decree on the appointment of directors in limited liability by share companies; the ; the law on the minimum capital of quota companies; the law reestablishing bearer shares; the decree reestablishing bearer shares; the decree-law on auditing of share law on auditing of share companies.

1.6 CHANGING FRAMEWORK – SCOPE

- *Commercial relations with foreigners (confirmation):*
 – The Commercial Code is the governing law, unless otherwise determined and regulated by a Treaty or a special Convention
- *Residual or subsidiary law:* – The Civil Code is the Commercial Code residual law as far the civil law applicable provisions are not in conflict with the principles of the Commercial Law (new: the commercial ratio or ground prevails_v.g.interest rates) & The recourse to Civil Code residual provisions can take place only if an issue the Commercial Code might have not provided for can not be governed by a rule resulting from interpretation and reconstruction (analogy) of the provisions of the Commercial Code itself (confirmation)



2. MAIN AREAS OF CHANGE – THE BUSINESS PERFORMANCE ENABLING RULES CAPACITY TO PERFORM/EXERCISE BUSINESS (CONFIRMATION)

- *The basic enabling rule:* enjoyment of civil capacity is the condition to enjoy legal capacity to exercise business (commercial capacity) directly or through third parties.
- Any individual (domiciled or not in Moz) or legal entity (based or not in Moz as per its Articles) which enjoys legal capacity may perform business

2. PRINCIPAIS ÁREAS DE MUDANÇA – REGRAS FAVORÁVEIS AO DESEMPENHO DAS EMPRESAS CAPACIDADE DE DESEMPENHO/ EXERCÍCIO DE UMA ACTIVIDADE EMPRESARIAL (CONFIRMAÇÃO)

- *Regra favorável básica:* O gozo da capacidade civil é a condição para usufruir da capacidade legal de exercer uma actividade empresarial (capacidade comercial) directamente ou através de terceiras partes.
- Qualquer indivíduo (com ou sem domicílio em Moçambique) ou entidade jurídica (baseada ou não em Moçambique, em conformidade com os seus Artigos) que goze de capacidade legal pode realizar uma actividade empresarial em Moçambique, salvo se algo em contrário estiver estabelecido em alguma cláusula especial do Código.

2. 1. PRINCIPAIS ÁREAS DE MUDANÇA – OBRIGAÇÕES GERAIS NO DESEMPENHO DAS EMPRESAS

Obrigações específicas aos Empresários do Sector Privado

- Designação comercial
- Contabilidade e registo contabilístico
- Registo
- Apresentação de relatórios contas
- Os pequenos empresários podem estar isentos de satisfazer todas ou algumas destas obrigações (novo)
- As especificações de cada obrigação são mais explícitas, detalhadas e alargadas no Código de 2005

2. 2. PRINCIPAIS ÁREAS DE MUDANÇA – OBRIGAÇÕES GERAIS NO DESEMPENHO DAS EMPRESAS

Princípios gerais e requisitos da Designação social (normalmente novas, uma vez que estão concentradas

in Mozambique unless otherwise provided by any special provision of the Code.

2. 1. MAIN AREAS OF CHANGE – THE COMMON BUSINESS PERFORMANCE OBLIGATIONS

Obligations Special to Private Entrepreneurs

- Trade e Name
- Records/Book Keeping
- Registration
- Render the accounts
- small scale entrepreneurs can be exempt from meeting all or some of such obligations (new)
- Specifications by each obligation are more explicit, detailed and expanded in 2005 Code

2. 2. MAIN AREAS OF CHANGE – THE COMMON BUSINESS PERFORMANCE OBLIGATIONS

Trade Name general principles and requisites (mostly new as they are concentrate as general provisions and expanded)

- *Real:* must reflect the identity, nature, size or activity of the bearer
- *Authentic:* must distinctively and accurately identify the holder
- *Obligatory:* must be in the official language, with the exceptions stated in the Code
- *Sound:* must not be offensive to the public moral or good customary patterns, national or public symbols and personalities, and not use expressions detrimental to others
- *Acceptance of foreign trade names:* subject to proof of its registration in the country of its origin and to its distinctive identity regarding trade names already registered in Moz.

como disposições gerais e alargadas)

- Real: deve reflectir a identidade, a natureza, a dimensão ou a actividade do portador
- Autêntica: deve identificar o detentor de forma distinta e exacta
- Obrigatória: deve ser na língua oficial, salvo as excepções estabelecidas no Código
- Sã: não deve ser ofensiva à moral pública ou aos bons costumes, deve representar símbolos e personalidades nacionais ou públicas e não utilizar expressões em detrimento de outrem
- Aceitação de designações sociais estrangeiras: sujeita à prova do seu registo no país de origem e à sua identidade distintiva relativamente a designações sociais já registadas em Moçambique.
- Registo: apenas mediante a matrícula é que o detentor de uma designação social tem o direito de a utilizar em regime de exclusividade

Nota: as expressões padrão e as abreviaturas alteram de acordo com o tipo de organização empresarial, como por exemplo “PE”, “EI”, “SNC”, “SC”, “SCA”, “SCI”, “Lda”, “Sociedade Unipessoal Lda” e “SA”

2. 3. PRINCIPAIS ÁREAS DE MUDANÇA – OBRIGAÇÕES GERAIS NO DESEMPENHO DAS EMPRESAS

Designação Social – motivos de encerramento de empresa (agora tornados explícitos):

- Data da rescisão do contrato relevante ou dissolução ou liquidação de empresa ou mais de quatro anos sem exercer as actividades a que a empresa está ligada.

Declaração de rescisão (novo)

- A entidade de registo da designação social tem o poder de declarar a revogação do direito de uso de uma designação social
- Dentro de todos os primeiros trimestres de cada ano, o detentor deve provar à entidade de registo que continua a exercer a sua actividade

- *Registration:* only upon registration, a holder of a trade name is entitled to the right to use same with exclusiveness

Note: standard wordings and abbreviations change according to the type of business organization such as “PE”, “EI”, “SNC”, “SC”, “SCA”, “SCI”, “Lda”, “Sociedade Unipessoal Lda” and “SA”

2. 3. MAIN AREAS OF CHANGE – THE COMMON BUSINESS PERFORMANCE OBLIGATIONS

Trade Name – the right termination Reasons (now made explicit):

- relevant contract termination date or dissolution or winding up of company or above four years of non exercising of the business activities the firm is linked to.

Declaration of termination (new)

- he trade name registration entity has the power to declare the termination of a right to a trade name.
- within every first quarter of a year, the holder must prove to the registration entity that it is on business.

2. 4. MAIN AREAS OF CHANGE – THE COMMON BUSINESS PERFORMANCE OBLIGATIONS

Records (compulsory)

- All private entrepreneurs shall keep, as before, the following books: daybook, assets’ inventory and accounts
- Incorporated Private Entrepreneurs, shall also keep minutes books
- Books can be replaced by cards and other modern techniques (new)
- They are subject to legalization by the relevant commercial registrar office (not by a judge) (new)
- Official language and currency to be used and Originals can be kept in form of microfilm (new)

2. 4. PRINCIPAIS ÁREAS DE MUDANÇA – OBRIGAÇÕES GERAIS NO DESEMPENHO DAS EMPRESAS

Contabilidade (obrigatório)

- Todas as empresas privadas devem manter, como anteriormente, os seguintes livros: diário, inventário do activo e as contas
- As Empresas Comerciais/Privadas legalmente constituídas também devem manter livros de actas
- Os livros podem ser substituídos por fichas e outras técnicas modernas (novo)
- Estão sujeitas à legalização pela conservatória do registo comercial relevante (não por um juiz) (novo)
- Deve ser usada a língua e a moeda oficial e os Originais podem ser mantidos em microfilme (novo)
- É obrigatório manter os livros/contabilidade durante 10 anos a partir do último registo, salvo se algum em contrário estiver definido em disposições legais especiais (novo)

3. PRINCIPAIS ÁREAS DE MUDANÇA – ESTRUTURA DA SOCIEDADE:

3.1. ESTABELECIMENTO COMERCIAL

Regime Legal (novo no Código de 2005)

- Definição de “Estabelecimento comercial”
- Identificação de formas de alienação (aluguer, usufruto e transferência) e suas formalidades – um documento escrito ou uma escritura pública, no caso de a transferência envolver qualquer bem imóvel
- Elementos para a avaliação (activo corpóreo e incorpóreo e trespasse)
- 5 anos de protecção contra a concorrência ilegal pela pessoa que faz a transferência
- Indica a base legal para rescindir um arrendamento (lease), usufruto ou transferência

- Duty to keep the books/records during 10 years, from last registration, unless otherwise defined in legal special provisions (new)

3. MAIN AREAS OF CHANGE – THE BUSINESS STRUCTURE:

3.1. COMMERCIAL ESTABLISHMENT

Legal regime (new in the 2005 Code)

- Definition of “commercial establishment”
- Identification of the forms to dispose it (lease, usufructus and conveyance) and its formalities – a writtendocument or a public deed in case of a transfer involving any immoveable asset
- Elements for the evaluation (tangible and non tangible assets and goodwill)
- 5 years protection against unlawful competition by the transferor
- States the legal grounds to terminate a lease, usufructs or conveyance.

3.2 MAIN AREAS OF CHANGE – THE BUSINESS STRUCTURE:

Companies under the previous Commercial Code and Law of 1901 still in force

Companies familiar to us:

Sociedades anónimas (known by the abbreviation “SARL”) The capital comprises shares; the members of the company who hold the shares are known as “shareholders”

Companies under the previous Commercial Code and Law of 1901 still in force:

Sociedades por quotas (known by the abbreviation “Limitada” or “Lda”):. The capital comprises quotas; the members of the company who hold the quotas are “quota holders”

Companies under the previous Commercial Code and Law of 1901 still in force:

“SARL” and “Lda” Companies are familiar to us for a very simple reason, they comprise members with limited liability. By limited liability member is meant that the member of the company (shareholders/quota

3.2 PRINCIPAIS ÁREAS DE MUDANÇA – ESTRUTURA DA SOCIEDADE:

Empresas criadas com base no Código Comercial anterior e na Lei de 1901 ainda em vigor

Empresas que nos são familiares:-

Sociedades anónimas (conhecidas através da abreviatura “SARL”): o capital é composto por acções; os membros da sociedade que detêm as acções são conhecidos por “accionistas”

Empresas criadas com base no anterior Código Comercial e na Lei de 1901 ainda em vigor Sociedades por quotas (conhecidas pela abreviatura “Limitada” ou “Lda”). O capital é constituído por quotas; os membros da sociedade que detêm as quotas são os “detentores de quotas”

Empresas criadas com base no Código Comercial anterior e na Lei de 1901 ainda em vigor As sociedades “SARL” e “Lda” são-nos familiares por uma razão muito simples, elas são constituídas por membros com responsabilidade limitada. Membro com responsabilidade limitada significa que o membro da empresa (accionista/detentor de quota) não é responsável perante os credores da empresa por quaisquer dívidas ou passivo da empresa.

Empresas criadas com base no Código Comercial anterior e na Lei de 1901 ainda em vigor Outras empresas dentro da legislação existente:

– Sociedades em Nome Colectivo (conhecidas pela abreviatura “SNC”): O capital é constituído por partes; os membros da sociedade que detêm as partes são os “partners” (sócios). Os membros da sociedade podem ser membros por capital (a sua contribuição para a empresa pode ser constituída em dinheiro, bens, direitos etc.) ou membros por trabalho (a sua contribuição é constituída por serviços).

Empresas criadas com base no Código Comercial anterior e na Lei de 1901 ainda em vigor ° Sociedades em Comandita (conhecidas pela abreviatura “SC”): O capital é constituído por partes; estas sociedades têm dois tipos de membros, um idêntico aos membros nas sociedades SARL e a outra idêntica aos membros da sociedade do tipo SNC.

Empresas criadas com base no Código Comercial anterior e na Lei de 1901 ainda em vigor As SNC e SC não nos são familiares porque elas são

holders) is not liable before the creditors of the company for any debts or liabilities of the company itself.

Companies under the previous Commercial Code and Law of 1901 still in force:

Other companies under the existing legislation :- Sociedades em Nome Colectivo (known by the abbreviation “SNC”): The capital comprises parts; the members of the company who hold the parts are “partners”. The members of the company can be capital members (its contribution to the company may comprise money, goods, rights; etc.) or working members (its contribution to the company comprises services)

Companies under the previous Commercial Code and Law of 1901 still in force:

Sociedades em Comandita (known by the abbreviation “SC”): The capital comprises parts; these companies have two kind of members, one identical to the members in the SARL companies and the other identical to the members in the SNC companies.

Companies under the previous Commercial Code and Law of 1901 still in force:-

The SNC and SC are unknown to us because they comprise members with unlimited liability. By unlimited liability member is meant that the member is fully liable before the creditors of the company for the debts and liabilities of the company.

Companies under the new Commercial Code:-

The same ones as exist under the previous Commercial Code:

- Sociedades anónimas (now simply to be known by the abbreviation “SA”) – Requires a minimum of 3 members, except if State or similar entity is a member in which case it is required one sole member.
- Sociedades por quotas: “Limitada” or “Lda” companies, requiring a minimum of 2 members and allowing a maximum of 30 members.
- Sociedades em comandita
- Sociedades em nome colectivo

Companies under the new Commercial Code:-

New type of companies under the recently the approved Commercial Code:



constituídas por membros com responsabilidade ilimitada (unlimited liability). Um membro com responsabilidade ilimitada (unlimited liability) significa que é totalmente responsável perante os credores da empresa pelas dívidas e pelo passivo da empresa.

Empresas criadas com base no novo Código Comercial: – As mesmas que existem dentro do Código Comercial anterior:

- Sociedades anónimas (actualmente apenas conhecidas pela abreviatura “SA”) – Requerem um mínimo de 3 membros, salvo se o Estado ou entidade semelhante for membro; nesse caso, é apenas necessário um único membro.
- Sociedades por quotas: empresas com a designação “Limitada” ou “Lda”; é necessário um mínimo de 2 membros e é permitido um máximo de 30 membros.
- Sociedades em Comandita
- Sociedades em Nome Colectivo

Empresas criadas com base no novo Código Comercial: – Novo tipo de empresas criadas ao abrigo do Código Comercial recentemente aprovado:

- Sociedade unipessoal, Sociedade unipessoal por quotas (“Lda” com um único membro)
- Sociedade de capital e indústria (“SCI”) – Empresas constituídas por Capital e Trabalho, isto é, são constituídas por membros que contribuem para empresa com capital e membros que contribuem para empresa com trabalho

Estas novas empresas são inovadoras no sentido de que ambas são constituídas por membros com responsabilidade limitada

INOVAÇÕES RELATIVAS ÀS SOCIEDADES EM GERAL

Inobservância da entidade legal: – Este mecanismo afecta os membros com responsabilidade limitada em empresas que permitem aos credores responsabilizarem um membro de uma sociedade pelas dívidas e pelo passivo da empresa, mesmo

- Sociedade unipessoal Sociedade unipessoal por quotas (“Lda with one sole member”) Companies which comprise one sole member
- Sociedade de capital e indústria (“SCI”) – Companies which comprise Capital and Work and, i.e., comprise members that contribute to the company with capital and members that at contribute to the company with work. These new companies are innovative in the sense that they both comprise members with limited liability

INNOVATIONS REGARDING THE COMPANIES IN GENERAL

Disregard of legal entity: This mechanism affects the members with limited liability in companies enabling the creditors to make a liability in companies enabling the creditors to make a member of a company liable for the debts and liabilities member of a company liable for the debts and liabilities of the company, even if such member is a limited liability of the company, even if such member is a limited liability member.

This happens in some situations stated in the new Commercial Code, for instance, if there is intentional breach of environmental rules or intentional breach of consumer’s essential rights

Incorporation of a company, amendment of its Articles of Association and winding-up: Under the new Commercial Code, the incorporation, the amendment to the Articles of Association and the winding-up of a company can be undertaken by a written document signed by the members of the company and the signatures certified in the presence of company of a Notary clerk. The requirement of the public deed is only applicable when there is immovable property involved.

Company’s Head Office: Under the new Commercial Code, it is required that the Articles of Association refer to a specific place of location of the head offices of the company, therefore, a general reference such as Maputo City, Beira City, are not allowed.

Amount of capital: Amount of capital, always stated in the local currency, the Metical.

Existence of an Internal Audit Committee (Fiscal Board) or a sole auditor: The Internal Audit Committee or one sole auditor, is compulsory under the new Commercial

se o referido membro tiver responsabilidade limitada na sociedade.

Isto acontece em algumas situações indicadas no novo Código Comercial, por exemplo, se houver violação intencional das regras sobre o ambiente ou violação intencional dos direitos essenciais do consumidor.

Constituição de uma empresa, alteração dos seus Artigos de Associação e liquidação: – Ao abrigo do novo Código Comercial, a constituição, a alteração dos Artigos de Associação e a liquidação de empresa podem ser feitas através de um documento escrito assinado pelos membros da empresa e as assinaturas autenticadas na presença de um Notário. O requisito da escritura pública aplica-se apenas quando existam bens imóveis.

Sede da Empresa: – Ao abrigo do novo Código Comercial, é necessário que os Artigos de Associação se refiram a um endereço específico da sede da empresa, pelo que uma referência geral como Cidade de Maputo, Cidade da Beira, etc. não é aceite.

Valor do capital social: – O valor do capital social deve ser sempre apresentado em moeda local, o Metical.

Existência de um Comité de Auditoria Interna (Conselho Fiscal) ou de um único auditor: – É obrigatória a existência de um Comité de Auditoria Interna ou um único auditor ao abrigo do novo Código Comercial sempre que ocorra uma das seguintes situações:

- uma sociedade com 10 ou mais membros;
- uma sociedade que emita obrigações; e
- uma sociedade anónima)

Declaração obrigatória dos órgãos sociais das empresas: – Ao abrigo do novo Código Comercial, todos os membros dos órgãos sociais da empresa devem declarar, por escrito, que aceitam o cargo para o qual foram eleitos ou nomeados.

Apresentação de comprovativo do funcionamento da empresa ao Registo Comercial: – Nos primeiros três meses de cada ano, a empresa deve apresentar dados comprovativos ao Registo

Code whenever one of the following situations occur:

- a company that has 10 or more members;
- a company that issues bonds/debentures; and
- a company that is an SA company (sociedade anónima)

Compulsory statement from members of corporate bodies: Under the new Commercial Code, all members of corporate bodies in the company must state in writing that they accept the office for which they were elected or appointed.

Presentation of evidence to the Commercial Registration Offices on the running of business: In the first three months of each year, the company should present evidence to the relevant Commercial Registration Offices that the company has not ceased its business

Information to be inserted in a company's documents: Under the new Commercial Code it is required that the following data is inserted in all company's contracts, faxes, e-mails, publications, mails, publications, etc.

- Name of the company;
- The kind of company (SA; The kind of company (SA; Lda Lda; SNC; etc.) ; SNC; etc.)
- The head offices address;
- The number of registration at the relevant Commercial Registration Office;
- The subscribed capital; The subscribed capital;
- The paid up capital if this is different in terms of amount from the capital subscribed.

4. MAIN AREAS OF CHANGE

4.1: COMMERCIAL CONTRACTS & OBLIGATIONS: UNDER THE PREVIOUS COMMERCIAL CODE

Carriage – Loan – Pledge – Deposit – Insurance – Sale and Purchase – Repurchase Agreements – Barter or Exchange – Hire

Comercial relevante em como a empresa não cessou as suas actividades.

Informação a ser inserida nos documentos de uma empresa: – Ao abrigo do novo Código Comercial, é obrigatória a introdução dos seguintes dados em todos os contratos, faxes, e-mails, publicações, correspondência, etc. da empresa:

- Nome da empresa;
- Tipo de empresa (SA; Lda; SNC; etc.)
- Endereço da sede;
- Número de matrícula no Registo Comercial relevante;
- Capital subscrito;
- Capital realizado, se este for diferente do valor do capital subscrito.

4. PRINCIPAIS ÁREAS DE MUDANÇA

4.1 : CONTRATOS E OBRIGAÇÕES COMERCIAIS: – AO ABRIGO DO ANTIGO CÓDIGO COMERCIAL

Frete (Carriage) – Empréstimo – Garantia (Pledge) – Depósito – Seguro – Venda e Compra – Acordos de Reaquisição – Compensação (Barter) ou Troca – Aluguer

4.2 : CONTRATOS COMERCIAIS: AO ABRIGO DO NOVO CÓDIGO COMERCIAL

Venda e Compra – Acordos de Reaquisição – Prestação de Serviços Comerciais – Fornecimento – Compensação (Barter) ou Troca – Agência – Frete (Carriage) – Associação na Participação – Sociedade Coligada

4.3: TRÊS CONTRATOS COMERCIAIS AO ABRIGO DO NOVO CÓDIGO COMERCIAL

- A. Agência
- B. Sociedade (Association in Business)
- C. Consórcio

4.2 : COMMERCIAL CONTRACTS: UNDER THE NEW COMMERCIAL CODE

Sale and Purchase – Repurchase Agreements – Provision of Commercial Services – Supply – Barter or Exchange – Agency – Carriage – Association in Participation – Joint Venture

4.3: THREE COMMERCIAL CONTRACTS UNDER THE NEW COMMERCIAL CODE

- A. Agency
- B. Association in Business
- C. Joint Venture

4.4.A: AGENCY CONTRACT

- Obligation to promote, on behalf of a principal, the execution of contracts, with autonomy and for price (commissions), within a determined area or before certain clients
- Must be written and contain a complete identification of the parties and their addresses, the agency products or services, the duration, the are of the agent's activities and/or clients
- Agent allowed to enter into contracts on behalf and for account of the of the principal when such powers have been assigned to him in writing
- May provide for exclusivity of the agent and/or of the principal
- Principal is entitled to promote his businesses, directly, within the area of the agent provided that he pays the agent for any commissions he would have earned
- Agent is not allowed to use or reveal any secrets of the principal to third parties agent subject to the rules of non competition up to a maximum period of 2 years after termination of the agency
- Expenses incurred by the agent shall not be reimbursed
- Termination is only allowed in contracts entered for an indefinite period of time, being subject to prior notice depending on the duration of the contract

4.4.A: CONTRATO DE AGÊNCIA

- Obrigação de promover, em nome de um mandante, a execução de contratos, com autonomia e por um preço (comissões), dentro de uma determinada área ou perante certos clientes
- Deve estar por escrito e conter a identificação completa das partes, bem como dos seus endereços, os produtos ou serviços da agência, a duração, a área de actividades do agente e/ou dos clientes
- O agente está autorizado a celebrar contratos em nome do mandante (principal) e por conta deste quando estes poderes lhe tenham sido atribuídos por escrito
- Pode prever a exclusividade do agente e/ou do mandante
- O mandante tem o direito de promover a sua actividade empresarial directamente dentro da área do agente, desde que pague ao agente quaisquer comissões que ele teria cobrado
- O agente não está autorizado a utilizar nem a revelar quaisquer segredos do mandante a terceiros partes, estando o agente sujeito às regras da não concorrência, até um período máximo de 2 anos após o termo da agência
- As despesas contraídas pelo agente não são reembolsáveis
- A revogação só é permitida nos contratos celebrados por um período de tempo indeterminado, estando sujeita à notificação prévia, dependendo da duração do contrato
- A revogação com base em circunstâncias adversas dá direito à indemnização

4.5. B: CONTRATO DE SOCIEDADES (ASSOCIATION IN BUSINESS)

- Uma ou mais pessoas singulares associam-se com um empresário privado para constituírem uma empresa, com direito de participação nos lucros ou prejuízos resultantes

- Termination with grounds on adverse circumstances gives right to compensation

4.5. B: CONTRACT OF ASSOCIATION IN BUSINESS

- One or more individuals associate themselves with a private entrepreneur to exercise a business company, with the right to participate in the resulting profits or losses
- Right to information, inspection & intervention in the management must be ruled in the contract
- The associate's contribution may consist of an asset or a right, which shall be incorporated in the assets of the business company
- Assets contributed must be evaluated
- The associate's contribution may dispensed when the right to participate in losses has been agreed
- The relationship with third parties is of the exclusive responsibility of the business company and creditors of the business company may not enforce their rights over the associate's patrimony
- Participation in the losses is limited to the amount contributed
- The associate's participation shall be referenced to the profits or losses determined in fiscal exercises according to accounting rules
- Losses incurred during previous fiscal exercises shall be deducted from the associate's profits up to the limit of the associate's liability
- Pursuant to the contract some management acts may require the associate's consent
- Unless otherwise provided in the contract or in the law, changes in shareholding and management shall not affect the association

4.6.C: JOINT VENTURE

Contract between two or more individuals or companies for the exercise of an economic activity

- O direito à informação, inspecção e intervenção na gestão deve estar previsto no contrato
- A contribuição do associado pode ser constituída por um bem ou um direito, que será incorporado no activo da empresa
- Os bens que constituem a contribuição devem ser avaliados
- A contribuição do associado pode ser repartida (? dispensed) quando o direito de participação nos prejuízos tiver sido acordado
- A relação com terceiras partes é da exclusiva responsabilidade da empresa e os credores da empresa não poderão exercer os seus direitos sobre o património do associado
- A participação nos prejuízos limita-se ao montante que constitui a contribuição
- A participação do associado estará relacionada com os lucros ou prejuízos determinados nos exercícios fiscais, em conformidade com as regras contabilísticas
- Os prejuízos que ocorram durante os exercícios fiscais anteriores serão deduzidos dos lucros dos até ao limite da responsabilidade do associado
- Em conformidade com o contrato, alguns actos de gestão poderão carecer do consentimento do associado
- Salvo se algo em contrário estiver previsto no contrato ou na lei, as mudanças na estrutura accionista e na gestão não afectarão a associação.
- Must be written and depending on the nature of the assets contributed by each party to the joint venture, might be in the form of a public deed
- Cash contributions are only allowed when applying to all the parties in the joint venture
- Parties to the joint venture are subject to non competition rules, amongst other obligations
- Termination shall occur in terms of the contract or after a period of ten years
- Joint venture can be external or internal

External Joint Venture

When the activities or assets are directly supplied to third parties by each party to the joint venture with an express indication of that capacity

- allows for the establishment of an inspection board comprising all the parties to the joint venture
- must be identified by name followed by: words “external joint venture” or by the corresponding letter (“CE”)
- profits and expenses shall be distributed according to the terms of the contract or in proportion to each party’s participation
- relationships with third parties are of the responsibility of the head of the joint venture, who may delegate his/its powers
- parties are allowed to assign their participations, in whole or in part, to third parties or to other members of the joint venture, with the prior unanimous authorization by the other parties

Internal Joint Venture

a) When the activities or assets are supplied by on of the parties to the joint venture, who is also responsible for relationships with third parties or

b) When the activities or assets are directly supplied to third parties by each party to the joint venture, without an express indication of that capacity

- Percentage in profits and losses shall be that agreed in the contract; when not agreed or established, in proportion to each party’s contribution

4.6.C: CONSÓRCIO (SOCIEDADE COLIGADA)

Contrato celebrado entre duas ou mais pessoas singulares ou empresas para o exercício de uma actividade económica

- Deve ser por escrito e, dependendo da natureza dos bens que constituem a contribuição de cada parte no consórcio, poderá ser sob a forma de escritura pública
- As contribuições em dinheiro só são permitidas quando se aplicam a todas partes a um consórcio

- As partes a um consórcio estão sujeitas às regras da não concorrência, entre outras obrigações
- A revogação será de acordo com os termos contratuais ou após decorrer um período de dez anos
- O consórcio (sociedade coligada) pode ser externo ou interno

Consórcio Externo

Quando as actividades ou bens são fornecidos directamente a terceiras partes por cada parte ao consórcio, sem uma indicação explícita dessa qualidade

- Permite o estabelecimento de um conselho de inspecção constituído por todas as partes ao consórcio
- Deve ser identificada pelo nome, seguido pelas palavras “Consórcio Externo” ou pela abreviatura correspondente (“CE”)
- Os lucros e os gastos serão distribuídos de acordo com os termos do contrato ou na proporção da participação de cada parte
- As relações com terceiras partes não são da responsabilidade do chefe da consórcio, o qual poderá delegar os seus poderes
- As partes estão autorizadas a alienar as suas participações, na totalidade ou parcialmente, a terceiras partes ou a outros membros do consórcio, mediante a prévia autorização unânime das outras partes.

Consórcio Interno

- a) Quando as actividades ou bens são fornecidos por uma das partes ao consórcio que é responsável pelas relações com terceiras partes ou
 - b) Quando as actividades ou bens são fornecidos directamente a terceiras partes por cada parte ao consórcio, sem uma indicação explícita dessa qualidade
- A percentagem dos lucros e prejuízos será a que for acordada no contrato; se tal não tiver sido acordado ou estipulado, será na proporção da contribuição de cada parte

- Participation in losses is limited to each party's contribution

5. CLOSING REMARKS

- “Vacatio Legis” (180 days from date of publication in the Official Gazette) – Date of Publication: 27 December 2005, Enforcement date: from 25 June 2006
- The Follow Up Committee: mandate of 5 years
- The 2005 Code means a more developed, explicit, detailed, in some cases simplified, and extensive regulatory framework to undertake business in Mozambique

- A participação nos prejuízos limita-se à contribuição de cada parte.

5. OBSERVAÇÕES FINAIS

- “Vacatio Legis” (180 dias a partir da data da publicação no Boletim da República) – Data da Publicação: 27 de Dezembro de 2005, Data de entrada em vigor: a partir de 25 de Junho de 2006
- Comité de Acompanhamento: mandato de 5 anos
- O Código de 2005 constitui um quadro regulador mais desenvolvido, explícito, detalhado e, em alguns casos, mais simplificado e exaustivo para fazer negócio em Moçambique.



NOTAS

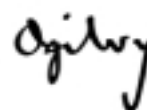
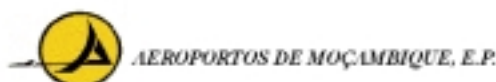


NOTAS



NOTAS





ÁGUA DE GOBA

INTELLECT HOLDINGS

M.T.C. MATOLA CARGO TERMINAL

MAGNOLIA

MANICA FREIGHT SERVICES

GAPI

BOA VIDA

CEGRAF