

MOZ'IN

GUIA PARA NEGÓCIOS EM MOÇAMBIQUE

Importações Exportações

Últimos indicadores

Miguel Frasquilho em grande entrevista

"Vários investimentos em Moçambique
têm sido feitos na base de parcerias"

Embaixadores de Moçambique e Portugal

Partilham pontos de vista sobre relações
político-económicas entre os dois países

Ano IV // Outubro/Dezembro 2014 // N.º 5



Câmara de Comércio
Moçambique Portugal

ÚNICO EMPRESAS

QUEM É ÚNICO EXIGE DEDICAÇÃO E DISPONIBILIDADE.



CONHECER TODOS OS LADOS DO SEU NEGÓCIO MUDA TUDO

Gerir uma empresa com sucesso requer a máxima dedicação e capacidade para estar à altura das exigências do mercado. No Banco Único encontra uma equipa sempre disponível e serviços dedicados para o apoiar em todos os lados do seu negócio. Ter o parceiro certo do seu lado muda tudo.

Fale connosco para criarmos em conjunto a sua solução Único Empresa.

www.bancounico.co.mz

ÚNICO
Ser único muda tudo.





Daniel David
Presidente da CCMP

Uma parceria para investir e crescer

A economia moçambicana continua em expansão e Portugal tem know-how capaz de contribuir para uma maior competitividade. A relação bilateral torna-os mais fortes.

As relações comerciais entre Moçambique e Portugal estão cada vez mais fortes. A balança comercial entre os dois países mostra que, numa altura em que a economia moçambicana continua em expansão, Portugal vem reafirmando a sua posição como um parceiro privilegiado.

As trocas comerciais são apenas um sinal do reforço dos laços bilaterais, que vai muito além da ligação história e da afinidade linguística. Moçambique precisa de investimento para capitalizar os seus recursos e Portugal tem know-how necessário em áreas muito específicas (construção, produção de papel, entre outros) para contribuir para um Moçambique cada vez mais competitivo a nível global.

Este é o caminho que empresários de ambos os países devem ajudar a traçar, criando oportunidades de investimento e crescimento nos dois sentidos, para que esta seja uma relação clara de benefícios mútuos.

Neste quadro, a Câmara de Comércio Moçambique Portugal (CCMP) tem sido um agente destacado assumindo a missão de trabalhar para a melhoria do ambiente de negócios no geral, tendo como um dos eixos da sua actuação tornar as trocas comerciais entre os dois países mais competitivas e benéficas.

Através desta publicação, a CCMP traz aos seus associados um canal para aproximar os empresários de ambos os países e reduzir a assimetria de informação entre as partes de modo a fazer prosperar os seus negócios.

Aproveitamos este espaço para saudar a AIP pelo esforço e empenho em trazer-nos, anualmente, o Fórum Portugal Exportador, ao qual a CCMP se associa com orgulho.

Desejamos-lhe uma boa leitura! ❖



30 Advogados e economistas colocam o acento tónico na capacidade do Governo em concretizar várias infra-estruturas essenciais para o sector da Energia

- 04** Moçambique não é um “El Dourado”
- 10** Importações acompanham crescimento da economia
- 14** Opinião. Amina Abdala, Associada Sénior do Gabinete Legal Moçambique
- 16** Entrevista a André Olivença, Partner da KPMG Moçambique
- 20** Empresas de serviços apostam em Moçambique
- 24** Grande Entrevista a Miguel Frasquilho, Presidente da AICEP
- 28** Política económica entre Moçambique e Portugal é para intensificar
- 30** Os desafios do Ministro da Energia
- 41** Informações úteis
- 42** Lista dos associados da CCMP
- 44** Agenda



35 Entrevista a Fernanda Lichale, Embaixadora de Moçambique em Portugal



37 Entrevista a José Augusto Duarte, Embaixador de Portugal em Moçambique

FICHA TÉCNICA

PROPRIEDADE



Câmara de Comércio
Moçambique Portugal

Moçambique

Av. 25 de Setembro, 1123, Prédio Cardoso,
4º Andar, Flat C, Maputo
T. +258 21 304 580 | Tm. +258 843 009 291
ccmp@ccmp.org.mz | ema.soares@ccmp.org.mz

Portugal

Delegação em Lisboa
Av. D. João II, Lote 1.13.03 F, Escritório 6,
Parque das Nações, 1990-079 Lisboa
T. +351 218 937 000 | Fax. +351 218 937 009
nuno.tavares@ccmp.org.mz

Delegação no Porto

Rua da Serra, 654, Folgosa (Maia)
Apt. 1193, 4446-909 Ermesinde
T. +351 229 688 553/961314300
mjcroso@hotmail.com

DIRECÇÃO Daniel David

EDIÇÃO Bright Adventure S.A.



TEXTOS António de Albuquerque

PAGINAÇÃO Filipa Andersen

FOTOGRAFIA GRUPO DST; Grupo SOICO; DR

PUBLICIDADE

mcarmentos@bright.com.pt
mariarosariopires@bright.com.pt

IMPRESSÃO Empresa Diário do Porto

PERIODICIDADE Trimestral

TIRAGEM 5000 exemplares

DEPÓSITO LEGAL 379786/14

Distribuição Gratuita aos sócios da CCMP, entidades oficiais e empresariais em Moçambique e Portugal. É interdita a reprodução total ou parcial por quaisquer meios de textos, fotos e ilustrações sem a expressa autorização do editor.

SOLUÇÕES LOGÍSTICAS GLOBAIS

TRANSPORTE AÉREO E MARÍTIMO
LOGÍSTICA CONTRATUAL
EXPRESSO NACIONAL
EXPRESSO INTERNACIONAL
TRANSPORTE RODOVIÁRIO
ATIVIDADE ADUANEIRA



(PT) 808 300 500 | info@rangel.com | (MZ) 21 320 735 | mozambique@rangel.com | www.rangel.com



PORTUGAL | ESPANHA | ANGOLA | MOÇAMBIQUE | BRASIL

Rangel
innovating EXPRESS & LOGISTICS



MOÇAMBIQUE NÃO É UM 'EL DOURADO'

O potencial da economia moçambicana é enorme mas para quem quer investir tem que estar preparado para uma aposta de médio e longo prazo. Défices de infra-estruturas, escassos recursos humanos e financiamento com taxas de juro que podem chegar aos 20% são alguns dos obstáculos.

As oportunidades de negócios em Moçambique são inúmeras mas Moçambique não é um "El Dourado" como muitos podem pensar. A expressão é de Fernando Carvalho, director Coordenador do Centro de Negócios da AICEP em Maputo em declarações à revista Moz'in. Esta é uma das ideias que o responsável da AICEP transmitiu no evento intitulado África: Moçambique, realizado no passado dia 19 de Novembro e que foi promovido pela Câmara de Comércio Moçambique Portugal, AICEP, NovoBanco e ainda Associação Industrial Portuguesa (AIP). Para Fernando Carvalho, o mercado moçambicano oferece muitas oportunidades de negócios em vários sectores de actividade que vão desde a construção e materiais de construção, indústria, metalomecânica, agro-indústria e turismo. Mas existem também questões que necessitam de ser explicadas a todos os que têm a ideia de investir em Moçambique. "Muitos empresários olham para os indicadores de Moçambique e constataam taxas de crescimento da riqueza muito significativas, acima dos 7%, mas o que acontece é que este mercado ainda é muito pequeno apesar de uma população com cerca de 24 milhões de habitantes", sublinha Fernando Carvalho.

Mas não foi o único a chamar atenção para os devidos cuidados para quem pretende investir na pérola do Índico. Alexandre Ascen-



ção, empresário do sector do imobiliário e da construção e com uma longa experiência na área da logística naquele país reconhece alguns “handicaps” na economia. Na intervenção no Fórum Africa: Moçambique, intitulada “As vantagens competitivas dentro da SADC e a logística integrada no País” e na qualidade de vogal da direcção da Câmara de Comércio Moçambique Portugal (CCMP), o dirigente associativo alerta para insuficiências de mão-de-obra qualificada, as limitações de recrutamento de quadros estrangeiros, financiamento e ainda para a lei das terras (ver caixa). Aliás, o empresário e dirigente associativo não deixou de lançar algumas ideias para o novo Presidente da República e novo Executivo quanto a medidas de defesa da economia moçambicana. “A melhoria do ambiente de negócios e construção de infra-estruturas que permitam a ligação aos mercados da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral (SADC), entre outros”, referiu Alexandre Ascensão. Uma ideia também partilhada por Fernando Carvalho que classifica a escassez de recursos humanos e uma rede ferroviária e rodoviárias mais fortes com aqueles países permitem olhar para um mercado de mais de

O QUE DIZ A LEI DAS TERRAS

Apesar de algumas emendas à Constituição de 2004, a terra continua a ser propriedade do Estado, tendo sido efectuadas alterações relativamente aos terrenos urbanos de modo a fazer face à enorme pressão sobre os solos. Para a sua utilização é necessária a obtenção de um DUAT (Direito de Uso e Aproveitamento da Terra), sendo normalmente outorgado por um período de 50 anos, que pode ser renovado uma vez. Existem três níveis de concessão: até 1.000 hectares, é concedida pelo Governador de cada Província; de 1.000 a 10.000 hectares, pelo Ministro da Agricultura; acima desse valor, pelo Conselho de Ministros. Em todos os níveis, a concessão é precedida de uma consulta à Comunidade onde o terreno se localiza e ainda do aval técnico dos Serviços de Geografia e Cadastro.

250 milhões de euros. Fernando Carvalho recorreu mesmo a um exemplo para demonstrar as dificuldades de logística do país. “Um barco que saia de Leixões demora perto de 45 a 60 dias a chegar ao destino, depois o custo de transporte interno de Macala a Pemba, perto de 400 Km, custa o mesmo que o transporte marítimo de Leixões para Moçambique”. Por isso as questões de infra-estruturas e da logística foram temas sempre em debate. Aliás, existe a ambição do Governo de Angola,



O Fundo Português de Apoio ao Investimento em Moçambique foi criado pelo Estado para apoiar o investimento promovido por empresas portuguesas e seus parceiros em Moçambique

94 Milhões de Euros para apoiar o Investimento Português em Moçambique

Modalidades de Apoio:

- Tomada de participações no capital social de empresas ou consórcios em Moçambique
- Empréstimos a empresas portuguesas para participações sociais em empresas em Moçambique

Para mais informações consulte www.sofid.pt

SOFID - Sociedade para o Financiamento do Desenvolvimento
Av. Casal Ribeiro, 14 - 4º, 1000-092 Lisboa, Portugal
Tel: +351 21 313 77 60 • Fax: +351 21 313 77 79 • E-mail: sofid@sofid.pt



Financiamos a Internacionalização

Hoyo Hoyo*



Se não entendeu, não se preocupe. É por isso mesmo que é importante ter um apoio jurídico como o prestado pela AG Advogados.

A AG Advogados é um escritório que domina a legislação e a realidade, não apenas no mercado moçambicano mas também a nível internacional, através das suas parceiras em Portugal (FCB&A) e Angola (Eduardo Vera-Cruz Advogados).

*Bem-vindo.



Inovação pela Experiência

Avenida Vladimir Lenine, nº 174 - 1º
Edif. Millennium Park, Maputo - Moçambique
T (+258) 21 359 520 | M (+258) 21 359 501
E agadvogados@agadvogados.com



Lisboa | Porto | Paris | Madrid | Luanda | Maputo



de Moçambique e da Zâmbia recuperar a ligação entre os dois países através do caminho-de-ferro lembrando um pouco a viagem de Serpa Pinto em 1877, por forma a substanciar a pretensão de Portugal a exercer soberania sobre os territórios entre Angola e Moçambique, nos quais hoje se situam a Zâmbia, o Zimbábue e o Malawi, numa vasta faixa de território que ligava o Oceano Atlântico ao Índico (ver caixa).

Seja como for os empresários estão confrontados com um mercado tão grande como o mercado brasileiro mas claro ainda sem ainda o mesmo poder de compra. Tiago Mendonça, administrador da MZ Betar e também vogal da CCMP também deixou aos presentes a mesma perspectiva de olhar para várias oportunidades que se podem concretizar a partir de Moçambique, concretamente junto dos países da SADC. “Temos caminho para fazer em Moçambique e noutros países”, enfatizou o empresário numa apresentação sobre o projecto de Katembe, intitulado precisamente “O melhor projecto transversal de África”. Aliás, o empresário considera como o melhor porque foi desenvolvido ainda antes da construção da ponte e em declarações à revista Moz'in dá o exemplo da margem sul do Tejo. “Já imaginou a diferença que seria termos tido um plano de ordenamento na margem sul da ponte sobre o Tejo antes da sua construção? Foi o que Moçambique não fez”, enfatizou o empresário. Mensagens sobre um mercado de 250 milhões de pessoas que não são também alheias ao facto de a partir do próximo ano caírem as tarifas aduaneiras entre os países que compõem a SADC, como salientou Alexandre Ascensão quando questionado sobre as vantagens do mercado moçambicano. Desta forma, o empresário elegera como mensagem-chave que devemos “olhar para Moçambique como um país capaz de exportar aproveitando os diversos acordos comerciais e sua localização geoestratégica, tão perto dos países que mais crescem e consomem”.

ZÂMBIA ANUNCIA LIGAÇÃO DOS DOIS OCEANOS

Segundo a imprensa angolana a Zâmbia vai iniciar a construção de uma linha ferroviária que vai ligar Chingola, no coração da antiga província de Copperbelt, à fronteira de Angola, onde se junta ao caminho-de-ferro de Benguela. “A linha ferroviária vai ser construída numa parceria entre os sul-africanos da Grindrod e os zambianos da Northwest Rail Company e tem duas fases: uma que se estende desde Chingola até às minas de Kansanshi, Lumwana e Kalumbila (uma via de 290 quilómetros) e outra que vai ligar à linha de Benguela na fronteira da Zâmbia com Angola, perto de Jimbe”, escreve o Jornal de Angola. “Quando o projecto estiver concluído, a zona austral do continente vai passar a ter uma linha ferroviária a ligar o Oceano Atlântico (Angola) ao Índico (Moçambique)”, sublinha-se no texto. O objectivo é abrir um corredor directo até ao Lobito, para permitir que a Zâmbia, um país sem saída para o mar, importe produtos como o petróleo, directamente de Angola.

O ENORME POTENCIAL AGRÍCOLA DE MOÇAMBIQUE

Susana Barros, economista do NovoBanco na sua intervenção assinalou as potencialidades do mercado moçambicano afirmando mesmo que “Moçambique tornou-se um dos países mais promissores de África”. A economista, a par da demonstração das vantagens para a economia das “importantes descobertas de gás natural na bacia do Rovuma ao largo do norte de Moçambique e na Província de Tete as elevadas reservas de carvão inexploradas” salientou a importância do sector agrícola também no contexto da África Subsahariana e da SADC. Quanto ao este último sector afirmou que existe um “largo potencial ainda por realizar e que se traduz numa elevada percentagem de área agrícola não explorada - 89% de uma área agrícola total de 49 milhões de hectares, e de grandes bacias hidrográficas que permanecem largamente não exploradas (Zambeze, Save, Limpopo)”. A economista vai mais longe ao assumir que este sector é mais importante que o sector do gás e do carvão

TEL E COMUNICAÇÕES



ÁGUA E AMBIENTE

CONSTRUÇÃO
E IMOBILIÁRIO

INDÚSTRIA

COMÉRCIO
E SERVIÇOS

ENERGIA

TURISMO

CONSTRUINDO UM MOÇAMBIQUE MODERNO

A Visabeira Moçambique participa no desenvolvimento do País há mais de 20 anos, ajudando-o a enfrentar os desafios da modernidade e contribuindo activamente para o seu desenvolvimento económico.

Fazendo uso do *know how* e ampla experiência multisectorial do Grupo Visabeira, a Visabeira Moçambique tem sabido otimizar os recursos locais de modo a desenvolver actividades de destaque nos mais diversos sectores.

Visabeira Moçambique
Av. Kenneth Kaunda, 403 - Caixa Postal nº 1750 Maputo - Moçambique
T. +258 21 480 580 F. +258 495 026 - visabeira@visabeira.co.mz
www.visabeira.co.mz

 **visabeira**
moçambique

para concretizar o tão desejado desenvolvimento sustentado do país. “O setor agrícola encontra-se particularmente bem posicionado para mais facilmente permitir converter o crescimento, nomeadamente na área da exploração dos recursos energéticos (carvão, gás natural e hídrica) no desejado desenvolvimento inclusivo, permitindo que mais vastos setores da população possam ser beneficiados”, diz Susana Barros.

Fernando Carvalho também chama atenção para o facto de Moçambique estar na mira de empresários de todo o mundo e de “países com dinheiro”, como a China, Índia, França, Brasil e África do Sul. Depois foram dados vários alertas sobre o custo do dinheiro em Moçambique que chega a superar a casa dos 20%. “O dinheiro existe nos bancos, mas custa entre 15 a 20% ao ano, e tem que fazer bem as contas se o seu negócio, suporta estes encargos”, revela Alexandre Ascensão. Um tema relevante e que levou a organização do evento convidar Duarte Vaz, analista da Sociedade para o Financiamento do Desenvolvimento (SIFID) a expor a panóplia de produtos financeiros para os empresário que pretendem investir em mercados como o moçambicano. Partilhando da opinião das principais mensagens dos vários oradores, Adolfo Correia, dono da maior empresa moçambicana do sector da distribuição alimentar e vice-presidente da CCMP em declarações à Moz'in reconhece que “Moçambique cresceu muito nesta última década possibilitando o surgimento e consequente crescimento dos vários operadores que decidiram investir e agarrar oportunidades”. Mas quando questionado sobre o futuro é peremptório em afirmar que “acredito que irá evoluir para um mercado de investidores, ou seja, grandes grupos internacionais que virão para Moçambique onde se associam, compram ou montam de raiz os negócios com um gigantesco poder económico, onde a competitividade dos produtos associada a um elevado serviço tornarão o regime de competitividade dos pequenos investidores independentes inviáveis”. E remata: “esta é uma realidade incontornável...”

ENERGIA NO CENTRO DAS ATENÇÕES

“Moçambique poderá vir a tornar-se um dos maiores produtores de GNL do mundo. Estima-se que as primeiras produções ocorram em 2019/2020, e o potencial para a economia Moçambicana é enorme”. Foi desta forma que a economista do Novo Banco, Susana Barros demonstrou a importância daquele

país, em termos de oportunidades de negócio. Mas não deixou de fazer um alerta às novas autoridades políticas. Será “fulcral para Moçambique saber posicionar-se num panorama mundial onde a oferta de shale gás dos EUA está em forte crescimento, bem como a oferta de GNL em termos mundiais. Não é discutível a dimensão e qualidade das reservas de gás natural descobertas em Moçambique, contudo, será decisiva a capacidade demonstrada para, atempadamente, conseguir reunir as condições necessárias (sobretudo logísticas mas também de enquadramento legal) para atrair os investidores indispensáveis à efetiva concretização dos projectos”. Aliás, a economista apresentou contas do impacto positivo que as novas descobertas poderão ter sobre a riqueza do país que neste momento ronda os 15 mil milhões de euros. “O impacto ao nível do Produto Interno Bruto (PIB) poderá atingir um valor próximo de 39 mil milhões de dólares, até 2035 (com o PIB per capita a passar de USD 650 para USD 4500). Os efeitos positivos serão também esperados ao nível do emprego, das fontes de receitas para o estado existindo uma consciencialização da extrema importância de promover um desenvolvimento sustentável do país”. ❖



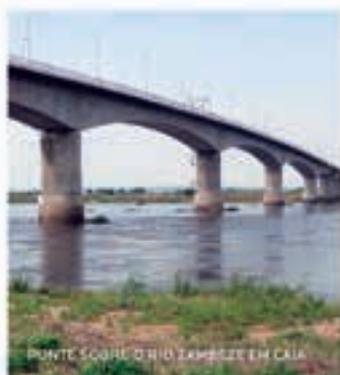
IMPORTAÇÕES ACOMPANHAM CRESCIMENTO DA ECONOMIA

Para os economistas os grandes projectos obrigam a um aumento das importações superior às exportações. Para Portugal, Moçambique assume cada vez mais um papel relevante no comércio externo.

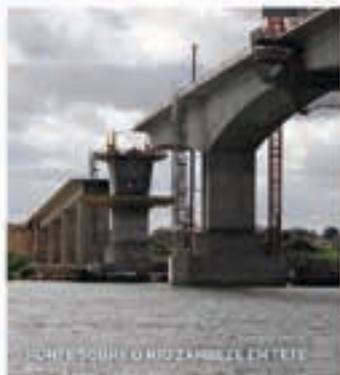


A economia moçambicana tem surpreendido instituições e economistas pelo crescimento nos últimos anos. Ainda, recentemente segundo um estudo elaborado pelos economistas do Banco de Portugal (BdP) a economia moçambicana voltou, no ano passado, a registar um crescimento elevado de 7,4% "afirmando-se com uma das mais dinâmicas da África subsariana" o que contribuiu para um "crescimento real de 7,4%, na última década, claramente superior aos 4,8% do conjunto dos países da Southern African Development Community (SADC). Tudo indica que estas taxas de crescimento vão manter-se nos próximos anos. Segundo a Economist Intelligence Unit (EIU), o padrão de evolução da economia moçambicana continuará, até 2018, a registar estimulantes níveis de crescimento, graças ao rápido desenvolvimento do sector extrativo e aos investimentos no gás natural. Todavia, estes economistas também apontam alguns riscos devido ao abrandamento económico nos mercados emergentes, China incluída, bem como a diminuição da procura global de commodities que constituem um entrave ao crescimento das principais exportações moçambicanas.

Se o crescimento da economia é um dado adquirido, devido ao contributo positivo dos investimentos em grandes-projectos na área dos recursos naturais, o que os estudos apontam é para uma nova realidade que começa agora a ganhar consistência. A actividade económica em 2013 "terá sido dinamizada pelo consumo e pelas exportações de bens, apesar do conseqüente aumento das importações de bens de capital e de consumo", com benefícios directos para as contas públicas, concretamente para o Orçamento do Estado, segundo o economistas do BdP. Apesar do rendimento dos moçambicanos ainda não ultrapassar os mil dólares per capita, é também verdade que



PONTE SOBRE O RIO ZAMBEZE EM CAIA



PONTE SOBRE O RIO ZAMBEZE EM TETE



EDIFÍCIO DESE DO BARRIO DE MAPUTO



EPSILON 2 DE MAPUTO



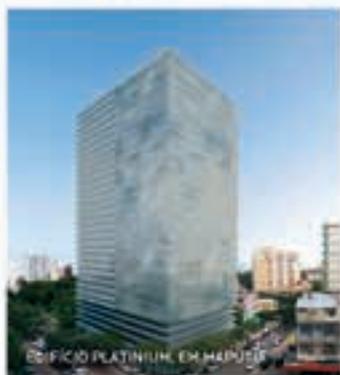
XIBUVA MROIM EM MAPUTO



QUINTA HABITACIONAL NAS BARRIEIRAS DE MAPUTO



EDIFÍCIO DO MINISTÉRIO DA AGRICULTURA DE MOÇAMBIQUE (HONAC) EM MAPUTO



EDIFÍCIO PLATINUM EM MAPUTO



MASTERPLAN E PLANOS DE URBANIZAÇÃO DA KATEHESE ESTRADA MAPUTO-KATEHE/PONTA DO QUE

B | Betar

DESDE 1973 A PROJECTAR UM MUNDO MELHOR
NA VANGUARDA DA ENGENHARIA

Projectos Prediais

Projectos de Infra-Estruturas

Projectos de Obras de Arte e Túneis

Projectos Geotécnicos

Projectos Vários

Inspeção e Gestão de Obras de Arte

Planeamento e Fiscalização de Obras

Revisão e Coordenação de Projectos

Estudos de Impacto Ambiental e Social

Estudos de Viabilidade Técnica e Económica



REABILITAÇÃO DE PONTES NA LINHA DE BESSANO GARCIA, CPRAE



INSPEÇÃO DAS OBRAS DA CIRCULAR DE MAPUTO

B | MZ BETAR
Av. 25 de Setembro 1509, 4º - 5,
Maputo, Moçambique
+258 21 30 20 80
www.betar.pt

B | BETAR ESTUDOS
Av. Elias Garcia 53 - 2º Esq.,
1000-148 Lisboa, Portugal
+351 217 826 110
www.betar.pt

B | BETAR CONSULTORES
Av. Elias Garcia 53 - 2º Esq.,
1000-148 Lisboa, Portugal
+351 217 826 110
www.betar.pt

B | GEOTEST
Centro Empresarial
de Vialonga - Fração D2
2625-607 Vialonga, Portugal
+351 219 738 690
www.geotest.pt

B | BTR.AO
R. Kwamne N'Krumah 31 1ºD,
Malanga, Luanda, Angola
+244 943 528 271
www.betar.pt

está em crescendo. Por isso, também não será alheio o facto dos economistas EIU estimarem que as compras moçambicanas ao exterior apontem para uma expansão na ordem dos 12,2% respectivamente, mas verdade seja dita mais impulsionada pela procura resultante dos grandes projetos de investimento nos sectores mineiro, dos hidrocarbonetos e das infra-estruturas. Aliás, é expectável que ao longo dos próximos anos, o ritmo de crescimento das importações continue a ser superior ao das exportações. Para todos os economistas as

NÚMERO DE EMPRESAS QUE EXPORTAM PARA MOÇAMBIQUE

2008	2009	2010	2011	2012
1 316	1 378	1 580	2 040	2 677

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

importações estão em ciclo ascendente e não deverão alterar este padrão até 2018, ano em que poderão atingir 13 mil milhões de dólares, impulsionadas pelas necessidades de equipamento das empresas. A forte expansão destes sectores fará também aumentar a necessidade de serviços técnicos especializados provenientes do exterior (ver texto da página 21), o que conduzirá a um agravamento do défice da balança de serviços.

E quanto às exportações moçambicanas? De acordo com o EIU, a exportação moçambicana de alumínio, atualmente a maior fonte de receita da sua atividade exportadora, deverá crescer, entre 2014 e 2018, de 1.100 para 1.200 milhões de dólares, suportada pela subida da sua cotação no mercado internacional. O carvão, a segunda fonte de receita, deverá suplantar o alumínio a partir do próximo ano, logo que entre em funcionamento uma nova ligação ferroviária ao porto de Nacala. Em termos de volume, a exportação de carvão poderá atingir 22 milhões de toneladas em 2018 (6,5 milhões de toneladas em 2014), gerando uma receita superior a 3 mil milhões de dólares. O gás, atualmente apenas exportado para a África do Sul, deverá tornar-se, no médio prazo, numa das principais fontes de rendimento. Perante este cenário, o EIU antecipa que as exportações moçambicanas deverão crescer mais de 60% entre este ano e 2018.

RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE OS DOIS PAÍSES EM CRESCENDO

Moçambique tem vindo a assumir uma maior relevância enquanto cliente de Portugal tendo ocupado, em 2013, a 19ª posição no ranking



EVOLUÇÃO DAS TROCAS COMERCIAIS ENTRE OS DOIS PAÍSES

	2009	2010	2011	2012	2013
Exportações de Portugal	120 883	150 717	216 885	286 623	326 839
Exportações de Moçambique	42 800	29 184	41 983	16 428	62 721

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

As exportações das empresas moçambicanas para Portugal bateram um recorde histórico ao crescerem 282% no ano passado e atingiram um volume de 63 milhões de euros. As exportações para Moçambique aumentaram 13% em relação ao ano anterior, atingindo 327 milhões de euros. Portugal subiu uma posição no ranking dos fornecedores de Moçambique passando de 7º para 6º lugar

**OS PRODUTOS MAIS EXPORTADOS
POR PORTUGAL**

	2013
Máquinas e aparelhos	120 246
Metais comuns	40 654
Veículos e outro mat. transporte	28 429
Alimentares	25 345
Químicos	20 149
Pastas celulósicas e papel	15 807
Plásticos e borracha	14 296
Agrícolas	9 796
Minerais e minérios	9 523
Instrumentos de óptica e precisão	5 240
Vestuário	4 046
Madeira e cortiça	3 621
Matérias têxteis	3 354
Combustíveis minerais	2 211
Calçado	2 033
Peles e couros	979
Outros produtos	21 110
Valores confidenciais	0
Total	326 839

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Unidade: Milhares de euros

§ - Coeficiente de variação >= 1000% ou valor zero em 2012

**OS PRODUTOS MAIS EXPORTADOS
POR MOÇAMBIQUE**

	2013
Alimentares	39 465
Agrícolas	10 224
Matérias têxteis	1 544
Metais comuns	1 030
Máquinas e aparelhos	635
Plásticos e borracha	39
Instrumentos de óptica e precisão	34
Madeira e cortiça	9
Veículos e outro mat. transporte	4
Peles e couros	2
Minerais e minérios	2
Pastas celulósicas e papel	2
Combustíveis minerais	1
Químicos	1
Vestuário	0
Calçado	0
Outros produtos	9 729
Valores confidenciais	0
Total	62 721

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística

Unidade: Milhares de euros

(com uma quota de 0,69% das exportações portuguesas), quando em anos recentes (2009) se situava no 27º lugar. Como fornecedor o seu posicionamento ainda é pouco relevante, não indo além do 58º lugar no último ano (0,11% das importações portuguesas). No contexto dos países africanos de língua oficial portuguesa, Moçambique surge, em 2013, como terceiro cliente, a seguir a Angola e a Cabo Verde, e como segundo fornecedor, depois de Angola. Por isso também não é de estranhar que a balança comercial luso-moçambicana seja tradicionalmente favorável a Portugal, tendo registado um saldo de 264 milhões de euros em 2013 (o segundo mais elevado dos últimos 5 anos).

Em 2013, as exportações portuguesas para o mercado moçambicano atingiram cerca de 327 milhões de euros (+14% face a 2012), verificando-se, também, um acentuado aumento das importações (+281,8%), que totalizaram perto de 63 milhões de euros. O grupo das máquinas e aparelhos tem sido dominante nas exportações portuguesas para Moçambique (36,8% do total em 2013) e registou, no último ano, um crescimento de 10,5% face a 2012. O grupo dos metais comuns ocupa a segunda posição no ranking

das exportações (12,4% do total em 2013), seguindo-se os veículos e outros materiais de transporte (8,7%), os produtos alimentares (7,8%), os produtos químicos (6,2%) e as pastas celulósicas e papel (4,8%), onde se incluem os livros como principal produto. O conjunto formado pelos seis principais grupos de produtos representa 76,7% das exportações para Moçambique em 2013 (76,3% em 2012).

E quanto às exportações de Moçambique para Portugal? Os números dizem que os açúcares (62,9%), crustáceos (15,5%) e tabaco não manufacturado (15,4%). Mais de 95% das importações portuguesas de produtos industriais transformados provenientes de Moçambique (que representam 46,8% das importações totais). ❖

INVESTIMENTO DIRECTO**50 M€**

Este foi o montante de investimento direto português realizado em Moçambique nos primeiros três meses do corrente ano. Um investimento que representa 57% do total do investimento aprovado e realizado no país. No ano passado o valor de investimento direto atingiu os 93 milhões de euros com o sector financeiro a liderar o ranking com mais de 62,7% do total, seguindo-se a construção e as indústrias transformadoras com 29,6% e 4,6% respectivamente.

AS PARCERIAS PÚBLICO-PRIVADAS EM MOÇAMBIQUE



Amina Abdala, Associada Sénior do Gabinete Legal Moçambique

Com o objectivo de envolver, cada vez mais, parceiros e investidores privados na prossecução de empreendimentos de Parceria Público-Privadas (“PPP”), Projectos de Grande Dimensão (PGD) e Concessões Empresariais (CE), de garantir uma maior eficiência, eficácia e qualidade na exploração de recursos e de outros bens patrimoniais nacionais, bem como de assegurar uma provisão eficiente de bens e serviços à sociedade e à partilha com equidade, dos respectivos benefícios, o Estado Moçambicano aprovou a Lei n.º 15/2011, de 10 de Agosto que estabelece as normas orientadoras do processo de contratação, implementação e monitoria de empreendimentos de PPP, de PGD e das CE, posteriormente regulamentada pelo Decreto n.º 16/2012, de 4 de Julho.

A Lei define PPPs como “empreendimento em área do domínio público, excluindo o de recursos minerais e petrolíferos, ou em área de prestação de serviço público, no qual, mediante contrato e sob financiamento, no todo ou em parte, do parceiro privado, este se obriga, perante o parceiro público, a realizar o investimento necessário e explorar a respectiva actividade, para a provisão eficiente de serviços e bens que compete ao Estado garantir a sua disponibilidade aos utentes.”

A implementação e prossecução do empreendimento de PPP pressupõem sempre a criação de “entidade implementadora” pelo parceiro privado. Esta entidade deverá reunir os seguintes requisitos: (i) revestir a forma de sociedade comercial, nos termos da legislação aplicável; (ii) ter um objecto claramente delimitado e monitorável; (iii) ter duração não





inferior ao período de vigência do contrato relativo ao empreendimento.

A partilha do risco entre as partes é um dos elementos que caracteriza as PPPs, devendo essa partilha figurar, de forma clara, no contrato. Em geral, os riscos inerentes a capacidade profissional, técnica, tecnológica, comercial ou de prossecução das actividades são imputáveis ao parceiro privado. Os riscos políticos e legislativos e de conflitos de interesse de natureza institucional e de concessão da terra e de planeamento público são imputáveis ao parceiro público.

Os benefícios financeiros e económicos esperados de uma PPP são: (i) Reserva de 5% à 20% da participação social da contratada ou da entidade implementadora ou no capital social do consórcio para alienar, na bolsa, a pessoas singulares nacionais; (ii) Participação de pessoas colectivas públicas ou privadas nacionais em empreendimentos de PPP, em qualquer das fases do empreendimento e nos termos em que as partes negociarem e acordarem; (iii) Participação gratuita a favor do Estado correspondente a pelo menos 5% do capital social, em qualquer fase do empreendimento; (iv) Pagamento ao Estado dos valores resultantes da taxa de adjudicação ou de bónus ou prémio de assinatura, bem como da taxa de concessão, relativas a contrato de empreendimento de PPP, nos termos contratualmente acordados; (v) Pagamento ao Estado de um valor mínimo anual de benefícios financeiros para o Estado, incluindo

os decorrentes da sua participação social em cada empreendimento de PPP e a percepção do valor das imposições tributárias, correspondente à 35% do lucro total anual apurado para efeitos fiscais em cada exercício económico respectivo; (vi) Elaboração de programas de reassentamento e de responsabilidade, desenvolvimento e sustentabilidade sociais, junto das comunidades locais, a serem acordados com as populações afectadas; (vii) Partilha de benefícios extraordinários, como por exemplo, de quantias resultantes da venda ou alienação, ainda que ilegal, de acções do capital social, de títulos ou de licenças de exploração de recursos nacionais ou resultantes do empreendimento, independentemente de a sua realização, ocorrência ou percepção ocorrer no mercado nacional, regional ou internacional. Do ponto de vista prático ainda não se conhecem os pontos fortes e fracos da legislação em virtude de a sua aplicação ser muito recente. Todavia, apontamos aspectos suscitadores de debate no seio dos investidores: (i) complexidade e morosidade do processo de contratação de um empreendimento de PPP; (ii) reserva de 5 à 20% do capital social da entidade implementadora para alienação a pessoas singulares nacionais no âmbito da inclusão económica; (iii) reserva de 5% do capital social para cedência gratuita a favor do Estado; (iv) abertura do capital social para pessoas colectivas públicas e nacionais. ❖

**ENTREVISTA A ANDRÉ OLIVENÇA
PARTNER DA KPMG MOCAMBIQUE**

“A FALTA DE INFRA-ESTRUTURAS ADEQUADAS TEM RESULTADO NO ADIAMENTO DE ALGUNS INVESTIMENTOS IMPORTANTES”



Moçambique está na moda. Quem o diz é um dos principais responsáveis da KPMG em Moçambique, que considera existirem oportunidades de negócio em todos os sectores económicos já que estão todos a mover-se de uma forma muito rápida. Contudo, não deixa de assinalar dificuldades para as empresas que pretendam investir, concretamente uma deficiente cobertura de infra-estruturas e ainda um peso significativo da economia paralela.

Como avalia as perspectivas económicas de Moçambique?

Investir em Moçambique pode-se dizer que está na moda. Consideramos que o apetite pelas oportunidades que o país oferece, em diversos sectores da actividade económica, não podem ser descuradas pelos investidores portugueses. Claramente, a alavanca de crescimento do país irá depender fortemente do sector dos recursos minerais, particularmente nas componentes da indústria extractiva e no desenvolvimento de projectos na área de Oil&Gas. As enormes reservas de gás natural existentes, poderão colocar Moçambique no topo da lista de países produtores de gás à escala mundial. Se comparamos a situação do país actualmente com a situação existente há uns anos atrás, é fácil constatar as diferenças. E pela positiva. O sector financeiro, o sector do retalho e dos bens de consumo ou mesmo a área imobiliária, são bons exemplos do crescimento económico verificado. Adicionalmente, a localização privilegiada de Moçambique e o acesso aos principais mercados de exportação (China, Índia, Japão) irá permitir uma janela de oportunidade única para os investidores que tomarem a decisão de entrar no mercado. As previsões existentes e publicadas por diversas entidades, colocam o país a crescer a uma taxa de crescimento anual na casa dos 8%, se quisermos ser conservadores. Perante a estabilidade económica, social e política, não temos dúvida que Moçambique é um mercado muito interessante para se investir.

Dada a vossa experiência junto das empresas quais são os sectores económicos que estão a demonstrar mais dinamismo?

É uma pergunta frequentemente colocada pelos nossos clientes e, de uma forma geral, pelos investidores que chegam ao país. Since-

ramente, consideramos que todos os sectores estão a mover-se de uma forma muito rápida. De qualquer forma, sem dúvida que o sector financeiro, o sector energético, a área da construção (residencial e comercial) e o sector das infra-estruturas e logística estarão no topo em termos de investimentos efectuados. E naturalmente, não nos poderemos esquecer do sector mineiro. Apesar da conjuntura actual, acreditamos que os projectos de carvão vão continuar a ter o seu papel em termos de criação de riqueza para o País. No entanto, o sector mineiro não se resume ao carvão. Existem outros minérios (grafite, areias pesadas, entre outros) que estão já hoje a captar o interesse de diversos investidores, nacionais e estrangeiros. Outros sectores mais tradicionais, como é o caso da agricultura e do turismo, apresentarão também boas oportunidades de investimento. Efectivamente, há ainda muito trabalho para se fazer nestes sectores. Apesar de existir um ambiente de negócios bastante competitivo, acreditamos que se os investimentos forem bem planeados e ponderados, se os projectos puderem contar com os parceiros locais adequados à situação específica, poderão estar reunidas as condições para ter sucesso em Moçambique.

Quais têm sido os principais obstáculos das empresas para o seu crescimento?

Consideramos que, em parte, os obstáculos encontrados no mercado moçambicano resultam da preparação inadequada por parte dos investidores à realidade e ao mercado local. A nossa experiência tem permitido identificar falhas internas, nomeadamente na abordagem e na falta de preparação da gestão relativamente ao contexto local. Olhando para os factores externos, temos verificado que o informalismo e o volume de importações que não passam pelos trâmites legais têm gerado um mercado



NICE TO MEET YOU.

Espaços pensados ao detalhe para receber os seus convidados.
 Equipas focadas nos princípios da qualidade, serviço e hospitalidade.
 Conte connosco para o sucesso do seu evento.

Spaces designed to welcome your guests.
 Teams focused on the principles of quality, service and hospitality.
 Count on us for the success of your event.

★★★★★
AVENIDA
 MAPUTO

★★★
TIVOLI
 MAPUTO

★★★
TIVOLI
 BEIRA



tdhotels.com
 (+258) 214 84448

paralelo, acabando por criar uma concorrência desleal. Tem existido um esforço no sentido do aumento da fiscalização e regulação dos mercados, no entanto, não deixa de haver muito trabalho para se fazer.

Por último, a falta de infra-estruturas adequadas ou a inexistência das mesmas tem resultado no adiamento de alguns investimentos importantes para o desenvolvimento do País. Perante um mercado global cada vez mais competitivo, o défice de infra-estruturas traduz-se em custos de produção e de logística extremamente elevados, obrigando a uma preocupação constante de racionalização de recursos como forma de manter a competitividade dos negócios.

Os mercados dos países vizinhos de Moçambique também são oportunidades para as empresas?

Não temos dúvida que Moçambique, felizmente, está estrategicamente bem localizado. Os países do "hinterland" como a Zâmbia, o Malawi e o Zimbabué dependem em grande medida de Moçambique em termos de acesso ao comércio e aos mercados internacionais. Desta forma, Moçambique acaba por ser uma porta de entrada e saída de bens e serviços, sendo por isso um factor importante para o desenvolvimento da actividade económica dos países vizinhos. A par de outras organizações multilaterais, Moçambique é também membro integrante da Southern African Development Community (SADC), o que significa que uma actividade produtiva instalada em Moçambi-

que terá, em princípio, benefícios fiscais (entre outros) na exportação dos seus produtos para os outros países membro. Temos consciência que esta vantagem competitiva não está a ser explorada da forma eficiente por parte dos investidores em Moçambique. Parte do nosso trabalho, acaba por revelar a potenciais investidores que o seu projecto pode ser muito valioso não apenas em Moçambique, mas num contexto regional, onde também marcamos presença.

Que sectores poderão avançar mais rapidamente para esses mercados?

De imediato, todas as actividades económicas ligadas ao sector financeiro, logística, metalomecânica e componentes eléctricos, são sem dúvida áreas a apostar. Existe actualmente um défice significativo a nível de abastecimento de energia eléctrica na região da África Austral. Se atendermos ao crescimento expectável na região, a tendência é que a procura continue a exceder largamente a capacidade de geração, transmissão e distribuição eléctrica, pelo que estão já identificados vários projectos neste domínio. A perspectiva de Moçambique ser o país de base do investimento de empresas portuguesas é uma realidade que já acontece com alguns grupos económicos portugueses, alavancando no eixo geográfico Moçambique, África do Sul, onde existe uma comunidade portuguesa bastante significativa, e Angola, país com elevado investimento directo nacional.

No entender da KPMG quais deverão ser os passos que os empresários devem dar para avançar para um processo de internacionalização?

Um processo de internacionalização para Moçambique, embora possa parecer uma tarefa fácil, efectivamente não o é. Temos assessorado diversas empresas portuguesas na entrada neste mercado, e o primeiro passo que aconselhamos aos nossos clientes é conhecer bem o mercado, dimensão, concorrência, nível de informalismo, enquadramento legal e fiscal, entre outros. Posteriormente, é necessário ter o entendimento adequado sobre os possíveis parceiros locais. Um investimento de sucesso em Moçambique está invariavelmente associado a uma boa escolha de parceiros. Finalmente, o desenvolvimento de um plano de negócios, ajustado à realidade de Moçambique, é um aspecto que não deve ser negligenciado de forma a tentar minimizar a ocorrência de surpresas desagradáveis. Constatamos que, mesmo perante variáveis externas que não

“A falta de infra-estruturas adequadas ou a inexistência das mesmas tem resultado no adiamento de alguns investimentos importantes para o desenvolvimento do País. Perante um mercado global cada vez mais competitivo, o défice de infra-estruturas traduz-se em custos de produção e de logística extremamente elevados, obrigando a uma preocupação constante de racionalização de recursos como forma de manter a competitividade dos negócios”

tenham sido previstas anteriormente, o investidor está melhor preparado e dará uma resposta mais eficaz quando efectivamente analisou e preparou previamente o investimento. No final do dia, aconselhamos os nossos clientes a se rodearem de parceiros, entidades e assessores que conheçam e vivam a realidade do dia-a-dia em Moçambique. Este conhecimento da realidade local só é possível estando em Moçambique, não temos dúvidas quanto a esta matéria.

As questões de organização, recursos humanos e financiamento são áreas que os empresários também têm que consolidar antes de avançarem para outros mercados?

O investimento de arranque de uma nova operação em Moçambique, requer capacidade de gestão e alguma disponibilidade financeira por parte do investidor. O acesso ao financiamento é relativamente fácil em Moçambique, no entanto, não será de estranhar taxas de juro anuais entre os 16% e os 20%, consoante a capacidade de apresentar algum tipo de colateral e ou garantias da casa-mãe.

O controlo da operação tem de ser rigoroso. É extremamente importante, diria mesmo crítico, que os responsáveis pelo negócio ou pelo projecto estejam sedeados em Moçambique. Não só se garante proximidade com os agentes políticos e principais decisores económicos, como se assegura proximidade com a restante estrutura de recursos humanos. A protecção laboral é rigorosa e há que ter noção do regime de quotas entre nacionais e expatriados, que varia consoante se tratar de uma grande, média ou pequena empresa.

Se atendermos à experiência própria, temos vindo a apostar na formação permanente e qualificação dos nossos recursos. Muitos quadros de topo, e até alguns cargos ministeriais, são gestores e individualidades que desenvolveram o seu percurso profissional na KPMG. No próximo ano, iremos celebrar 25 anos de presença em Moçambique e podemos afirmar que a formação permanente dos nossos recursos, o desenvolvimento de um plano de carreira profissional, o rigor na gestão e o controlo da operação são factores críticos de sucesso em Moçambique. ❖

O SAPO DEU O SALTO.

Quando o SAPO dá o salto a internet dá o salto. Quando o SAPO dá o salto a tecnologia dá o salto. A informação dá o salto, o país dá o salto, o mundo dá o salto. O SAPO deu o salto para uma imagem mais moderna, mais simples de navegar e com novos conteúdos. Vamos todos dar o salto?



DÁ O SALTO EM SAPO.MZ

EMPRESAS DE SERVIÇOS APOSTAM EM MOÇAMBIQUE

São cada vez mais as empresas de serviços que apostam no mercado moçambicano. As grandes infra-estruturas têm sido o chamariz para uma aposta de longo e médio prazo.

O sector da prestação de serviços está a crescer ano após ano em Moçambique. As empresas de engenharia, de serviços financeiros, as consultoras, escritórios de advogados, transportes e agências de viagens têm sido as mais activas no mercado moçambicano. Um crescimento que está associado ao lançamento e construção dos grandes projectos de infra-estruturas. Mas esta não é a única razão por estas empresas estarem a positar em Moçambique. Muitos empresários começam agora também a piscar os olhos ao que se passa em países vizinhos de Moçambique como África do Sul, Suazilândia, Zâmbia, Lesoto, República Democrática do Congo ou ainda o Malawi. Concretamente os países que compõem South African Development Community uma organização regional de integração económica dos países da África Austral e que compreende mais de 250 milhões de consumidores. Mas o que verdadeiramente está a motivar estes empresários são também os grandes projectos lançados pelos respectivos governos e para os quais as empresas portuguesas e mo-

çambicanas apresentam muito know-how. E o que nos dizem os números desta nova realidade empresarial. Em termos da estrutura das exportações portuguesas de serviços para Moçambique, os transportes constituem a componente mais representativa, seguidos das viagens e turismo. Os serviços financeiros, que nos anos anteriores revelavam uma fraca expressão, alcançaram em 2007 a terceira posição, ultrapassando a construção que ocupava tradicionalmente esse lugar. Relativamente ao turismo, saliente-se que as receitas resultantes do alojamento na hotelaria portuguesa de turistas moçambicanos se têm situado nos últimos anos entre um máximo de 8,5 milhões de euros, em 2004, e um mínimo de 7,1 milhões, em 2005, sendo a valor de 2008 de cerca de 8,1 milhões de euros. Estes montantes, que correspondem a uma quota de cerca de 0,1% do total, revelam a reduzida importância que o mercado moçambicano representa para Portugal neste domínio. A importância das grandes obras é tão significativa que este ano a economia moçambicana assistiu a uma melhoria do défice da conta de serviços, devido precisamente ao



CONDOMÍNIO RESIDENCIAL EM PALMA

- 16 Habitações Tipo 2
- Piscina
- Lavandaria
- Estacionamento Privado
- Segurança 24 Horas
- Ar Condicionado
- Internet
- Gerador
- Acabamentos de Qualidade

Concluído em Julho de 2015
Para arrendamento



CONDOMÍNIO RESIDENCIAL EM PEMBA

- 11 Habitações Tipo 1, 2 e 3
- Localização em zona nobre da cidade
- Estacionamento Privado
- Segurança 24 horas
- Ar Condicionado
- Internet
- Gerador
- Apartamentos completamente mobilados

Concluído em Janeiro de 2015
Para arrendamento



CONDOMÍNIO NACALA BAY

- 21 Habitações
- Piscina
- Club House
- Estacionamento Privado
- Gerador
- Acabamentos Alta Qualidade
- Internet
- A 1,5 km do Aeroporto Internacional de Nacala
- A 200m da Praia

Projecto Aprovado

PROCURAMOS PARCEIROS NACIONAIS OU INTERNACIONAIS PARA PROJECTOS EM NACALA, PEMBA E PALMA NA ÁREA RESIDENCIAL, HOTELEIRA E INDUSTRIAL.

decréscimo da actividade do sector de construção dos grandes projectos e do sector de transportes, que levou a uma redução da importação de bens intermédios e de bens de capital, segundo recentes números divulgados pelo Banco de Moçambique. Refira-se que o comércio de serviços entre Portugal e Moçambique totalizou em 2013 aproximadamente 106.9 milhões de euros de exportações e 56.4 milhões de euros de importações, pelo que a balança comercial bilateral nos serviços foi favorável a Portugal em cerca de 50.5 milhões de euros com uma tendência de reforço desta posição líquida.

No sector do turismo, a Promontório é, por exemplo, uma das empresas mais activas ao fornecer serviços aos grandes promotores turísticos que escolhem a empresa para parceiro em projectos de referência. Trata-se de um atelier que desenvolveu uma *expertise* em múltiplas áreas e que cresce nos mercados internacionais através de parcerias estratégicas. Actualmente, a empresa em África está apostada em mercados como angolano, argelino e moçambicano. A Resul nasceu há 29 anos para produzir e

comercializar acessórios e equipamentos para redes de distribuição eléctrica exterior e redes de distribuição de gás. Contudo, ao longo dos últimos anos, a Resul desenvolveu também outras áreas de negócio como redes de telecomunicações, redes de iluminação pública, redes de distribuição de água, produtos de energias renováveis e de aquecimento central. O grupo focalizou muito a sua estratégia nos mercados externos focalizada a sua estratégia, nomeadamente em moçambique como recolhesse a empresa. Uma das maiores e das mais emblemáticas empresas portuguesas, a Efacec é outra empresa que apostou em Moçambique. A empresa fornecedora de sistemas e soluções para as áreas da energia, engenharia, ambiente e transportes está em 65 países. ❖



FERPINTA
MOÇAMBIQUE

TUBOS · CHAPAS · PERFIS · ALFAIAS AGRÍCOLAS

GAMA COMPLETA COM PEÇAS DE SUBSTITUIÇÃO





GLOBO
DISTRIBUIDORA LDA

LOGÍSTICA, TRANSPORTES E FRETES INTERNACIONAIS




MOÇAMBIQUE
MAPUTO



GLOBO DISTRIBUIDORA, LDA.

Av. do Trabalho, 94-r/c, Maputo, Moçambique • Tel.: +258 214 02136 • Fax: +258 214 02137
Empresa representada por João Chiboleca, Director Geral • Tels.: +258 823 153 230/+ 258 863 071 541
email: jchiboleca@globodistribuidora.co.mz, jchiboleca@gmail.com e gdl.geral@tdm.co.mz

Outros contactos:

Armando Chiboleca, Gerente Geral • Tels.: +258 828 893 233/+258 863 071 544 • email: achiboleca@globodistribuidora.co.mz
Olivia Chiconela, Secretária Executiva • Tels.: +258 829 088 245/+258 844 216 582 • email: olivia@globodistribuidora.co.mz
Julia Manhique, Operadora Comercial • Tels.: +258 823 621 740/+258 863 971 564 • email: jmanhique@globodistribuidora.co.mz
Acurcio Bahule, Operações • Tels.: +258 829 088 257 • email: abahule@globodistribuidora.co.mz

A Globo Distribuidora, Lda. assegura que qualquer carga é transportada desde o seu ponto de origem até ao destino final, de forma segura e no mais curto espaço de tempo. A empresa fornece diversos serviços:

- Agenciamento de cargas nacionais e internacionais não proibidas
- Coordenação da logística e contratação de despachos de cargas nacionais e em trânsito
- Coordenação do transporte por vias marítima, aérea e terrestre para qualquer tipo de cargas não proibidas
- Coordenação de importação/exportação regular de carga seca e animais vivos
- Distribuição em todo o território moçambicano
- Transporte de carga para e de países vizinhos por estrada e caminho-de-ferro
- Manuseamento de cargas de grandes projectos a nível nacional e em trânsito via Moçambique

ENTREVISTA A MIGUEL FRASQUILHO, PRESIDENTE DA AICEP

“VÁRIOS INVESTIMENTOS EM MOÇAMBIQUE TÊM SIDO FEITOS NA BASE DE PARCERIAS”

O número de empresas a exportar para Moçambique, mais de 3 mil, tem crescido a um ritmo acelerado, sobretudo nos dois últimos anos. A que se deve este súbito interesse das empresas portuguesas pelo mercado moçambicano?

Não qualificaria o interesse das empresas portuguesas no mercado moçambicano como um interesse súbito. O que temos vindo a assistir é ao crescente relacionamento entre as economias portuguesa e moçambicana, ambos países membros da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP), e que tem reflexo no que é o negócio das empresas portuguesas com este país. É um relacionamento bilateral. Muito sustentado em parcerias e com o objectivo de contribuir para o desenvolvimento económico e social de Moçambique.

É assim natural o atual momento de intensificação das relações económicas entre Portugal e Moçambique – não súbito – tanto no que se refere ao comércio bilateral de bens e serviços, como ao investimento. Para lhe dar um exemplo, no período 2009 a 2013, a taxa de crescimento das exportações de produtos foi de 28,7%, passando de 121 milhões de euros para 327 milhões de euros.

Contudo, os números referentes às exportações ainda são pequenos (pouco mais de 300 milhões de euros). Existe espaço para aumentar?

Sem dúvida. No recente Fórum Económico Moçambique-Portugal, que organizamos juntamente com a Embaixada de Moçambique em Portugal, e que contou com a presença do Presidente Armando Guebuza, tive oportunidade de afirmar que, apesar do crescimento verificado nos últimos anos, o comércio de bens e serviços entre Portugal e Moçambique pode ser muito potenciado. E a AICEP pode ser um parceiro fundamental para esse crescimento. O know-how técnico que as equipas

têm em termos de conhecimento do mercado e da oferta portuguesa contribui para que as empresas portuguesas encontrem na nossa casa um parceiro único para apostarem no mercado moçambicano.

E além deste trabalho e das várias soluções de financiamento que o mercado apresenta aos nossos empresários, as empresas portuguesas têm atualmente ao seu dispor um fundo dirigido especificamente ao investimento em Moçambique: o Investimoz.

Respondendo directamente à sua questão: sim, existe espaço e nós temos as ferramentas para impulsionar ainda mais o crescimento das nossas exportações e o estabelecimento de parcerias entre empresas portuguesas e moçambicanas.

Em relação às exportações, apesar dos valores históricos conquistados no ano passado, na ordem dos 62 milhões de euros e que se devem exclusivamente a um produto, não considera pouco?

Portugal está interessado e empenhado no alargamento e aprofundamento do relacionamento económico e comercial com Moçambique. A presença do Senhor Presidente da República de Moçambique e do Senhor Primeiro Ministro de Portugal no Fórum económico que organizámos no mês passado reforça a importância que os temas económicos e o desenvolvimento das parcerias entre empresas dos dois países, numa base win/win, têm para o desenvolvimento de ambos os países. Portanto, eu acredito que temos muito espaço para crescer em conjunto.

Temos assistido a um certo desinvestimento em Moçambique por parte dos empresários lusos e o volume de investimento médio nos últimos anos não superou os 125 milhões de euros. Acha que ainda existe algum receio por parte



“A descoberta de importantes reservas de gás (que prometem colocar o país entre os dez principais produtores mundiais) e de carvão vai certamente impulsionar o desenvolvimento do país o que, aliado a um fator fundamental para o investimento, que é a estabilidade política, criará novas perspectivas para o Investimento em Moçambique”

“As empresas portuguesas que têm investido no mercado têm uma forte preocupação com a geração de emprego local e com a sua formação, criando laços com a sociedade civil, o que mostra que o empresário português considera investir em Moçambique numa perspetiva de médio e longo prazo”

dos empresários em investir em Moçambique tendo até em atenção o número em crescendo de empresas que exporta?

Portugal é um dos principais investidores em Moçambique e as empresas portuguesas têm uma já longa tradição no mercado, com presença nos mais diversos setores da economia. A importância da presença portuguesa pode ser avaliada pelo facto de 28 das 100 maiores empresas moçambicanas terem participações de capital português.

Em 2013, Portugal ocupou a 3ª posição no Investimento Direto Estrangeiro em Moçambique e foi o país com maior número de projetos aprovados (118 em 2012 e 168 em 2013).

O desinvestimento que se verificou nos últimos anos ficou a dever-se à venda de ativos do Estado Português e não com a atividade do setor privado, que continua a crescer, o que mostra a confiança que os empresários portugueses têm no desenvolvimento da economia de Moçambique.

Tendo em atenção o risco do país, bem como toda a bateria de indicadores que suportam a decisão dos empresários de investirem em determinado país, pergunta como avalia precisamente o risco em investir em Moçambique?

Nós não nos limitamos a avaliar riscos. A AICEP aconselha as empresas portuguesas a avaliar as oportunidades e os riscos antes de investirem em qualquer país. Não enfatizamos este ou aquele factor.

Em relação a Moçambique, o que é visível é que a economia moçambicana é cada vez mais sólida e com grandes oportunidades de crescimento e de parcerias para as empresas portuguesas. A descoberta de importantes reservas de gás (que prometem colocar o país entre os dez principais produtores mundiais) e de carvão vai certamente impulsionar o desenvolvimento do país o que, aliado a um fator fundamental para o investimento, que é a estabilidade política, criará novas perspetivas para o Investimento em Moçambique.

... é isso que diz aos empresários que querem investir em Moçambique?

A AICEP, enquanto agência pública para a captação de investimento estrangeiro e promoção do comércio externo e do investimento português no estrangeiro, está profundamente empenhada no alargamento e aprofundamento do relacionamento económico com Moçambique. O apoio a empresas e associações

portuguesas que se deslocam a Moçambique, a empresas e associações moçambicanas que se deslocem a Portugal e a participação na FACIM e noutras feiras e eventos desta natureza são exemplos da nossa atividade diária. A AICEP tem acordos de cooperação assinados com entidades congéneres em Moçambique (tais como o IPEX e o CPI) que têm por objetivo a cooperação institucional e a promoção do relacionamento económico bilateral.

Ainda em relação ao investimento, o primeiro-ministro de Portugal, Pedro Passos Coelho instigou os empresários moçambicanos em investir em Portugal? Existem oportunidades? Quais?

O mercado português, inserido no mercado europeu, é um mercado bastante competitivo, exigindo das empresas que ali se querem estabelecer a capacidade de utilizar fatores de diferenciação de mercado ou tecnologias que lhe permitam uma redução de custos que as tornem competitivas ao nível de preços.

Atualmente Portugal oferece aos empresários que queiram investir na nossa economia fatores bastante e cada vez mais competitivos. Repare, temos hoje em vigor uma reforma da tributação direta sobre as empresas, isto é, do regime de IRC (Imposto Sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas), que deve ficar completa até 2018, e com a qual se prevê que o país ofereça um dos mais competitivos regimes de IRC da União Europeia, não só ao nível da taxa (que se prevê possa atingir 17% em 2018, face aos atuais 31.5%), mas ao nível de várias outras vertentes do imposto. Ao mesmo tempo, Portugal convergiu para a média da OCDE no que concerne à flexibilidade do mercado de trabalho. Foi também iniciada uma reforma do sistema judicial que fará com que a nossa justiça seja mais célere e mais confiável no futuro pelos investidores; e têm sido dados passos importantes na desburocratização das Administrações Públicas Além disso, Portugal é um país que oferece um sistema científico e universitário de qualidade, redes de infra-estruturas de telecomunicações e logística de topo, e uma ampla gama de fornecedores e empresas de referência, entre outros factores como apoios financeiros e incentivos fiscais.

Tem sido recorrente por parte dos empresários moçambicanos e também das autoridades moçambicanas mencionarem a importância das parcerias entre empresários dos dois países? Acredita

que existe disponibilidade por parte dos empresários portugueses para soluções deste tipo, quando em Portugal os próprios empresários resistem em abrir o capital social a outros investidores?

Vários investimentos portugueses em Moçambique têm sido efetuados nesta base de parcerias, e posso afirmar que são bem sucedidos. Projetos de média dimensão, criadores de emprego e capazes de criar fortes ligações com o tecido empresarial local e com a sociedade civil.

Quem são os empresários portugueses que querem estar em Moçambique? São empresários que por alguma razão têm uma ligação com moçambique ou trata-se de empresários de uma nova geração que olham para aquele mercado como olhariam para um outro?

Devolvo-lhe a pergunta, mas ao contrário: Quem são os empresários que não querem estar em Moçambique? Repare: é um país com ligações históricas e culturais a Portugal. Onde o português é a língua oficial. Tem uma economia em forte desenvolvimento, é rico em recursos nacionais. As autoridades moçambicanas têm feito esforços no sentido de atrair investimento estrangeiro. Penso que um empresário que deseje desenvolver o seu negócio olha para Moçambique como uma escolha natural.

Os empresários que investem têm uma visão de curto prazo ou de médio prazo?

O facto de as empresas portuguesas que têm investido no mercado terem uma forte preocupação com a geração de emprego local e com a sua formação, criando laços com a sociedade civil, mostra que o empresário português considera investir em Moçambique numa perspetiva de médio e longo prazo.

O investimento português em Moçambique, em 2013, foi aquele que gerou mais postos de trabalho por unidade monetária de Investimento Estrangeiro. Enquanto que o Investimento Direto Português deu origem a 58 postos de trabalho, o restante IDE gerou menos de metade, ficando-se pelos 22 postos de trabalho.

Os empresários que investem em Moçambique são diferentes daqueles que estão a investir em Angola ou as empresas que estão a investir em Angola são as mesmas que investem em Moçambique?

Angola e Moçambique são destinos de eleição pela situação económica e financeira que atravessam, pelas oportunidades que representam em sectores como a construção de infra-estruturas, energia, ambiente, turismo, agricultura, entre outros.

Os laços históricos e linguísticos são facilitadores deste relacionamento. Perante as oportunidades e estágios de desenvolvimento de cada um dos países e a capacidade das empresas portuguesas, as decisões de investimento num ou no outro país são tomadas sempre de acordo com o plano estratégico das empresas.

Estão aí os novos fundos comunitários para o período 2014-2020. Os empresários podem contar com apoios para a internacionalização? Existirão apoios para a deslocalização de indústrias?

O próximo quadro de fundos comunitários será fundamental para o crescimento da economia e a resolução de alguns dos principais problemas com que as empresas se deparam. A prioridade na atribuição dos fundos passa pela competitividade e a internacionalização da nossa economia.

As empresas portuguesas podem contar com a plena utilização das verbas comunitárias que forem atribuídas à internacionalização da economia. O que for da responsabilidade da AICEP, posso garantir que tudo será feito para uma boa utilização destas verbas: apoio às candidaturas e análise do projeto, apoio na execução do mesmo, cumprimento de prazos. Tudo para que as empresas possam contar com a mais eficiente utilização destas verbas. ❖

POLÍTICA ECONÓMICA ENTRE MOÇAMBIQUE E PORTUGAL É PARÁ INTENSIFICAR

Na vertente interna, os desafios do novo Presidente da República e do Governo serão muitos, sobretudo potenciar o desenvolvimento económico através das grades descobertas de recursos naturais. Quanto à diplomacia externa será para intensificar, nomeadamente com Portugal.



A Frente de Libertação de Moçambique (FRELIMO) ganhou as eleições gerais em Moçambique, com uma maioria absoluta no Parlamento, e o seu candidato, Filipe Nyusi, venceu as presidenciais com 57,03%. E são várias as vozes que consideram que o novo Presidente enfrentam muitos desafios tanto na frente interna como na diplomacia externa. Mas com certeza que o maior deles será satisfazer as grandes expectativas que os moçambicanos têm relativamente ao seu nível de vida. As descobertas de gás colocaram Moçambique no centro das atenções do mundo com países e empresas a olharem para a pérola do Pacífico como uma oportunidade única.

Os mais de 23 milhões de habitantes também querem que os novos investimentos nos recursos naturais possibilitem políticas mais activas na área da saúde, educação ou na habitação, sobretudo a população mais jovem que naturalmente exige padrões de vida superiores. Por seu turno a comunidade empresarial vai pressionar o novo Governo para ter uma palavra nos designados mega-projectos, interesses por vezes que não são fáceis de compatibilizar com as vontades das grandes multinacionais.

Ao nível externo, concretamente as relações diplomáticas e económicas entre Moçambique e Portugal vão conhecer alterações com o novo Presidente e novo Executivo? E relativamente a outros países grandes investidores em Moçambique? Tudo indica que não e quanto a Portugal a mensagem política é para intensificar essas mesmas relações.

Fernanda Lichale, Embaixadora de Moçambique em Portugal questionada sobre a política diplomática entre os dois países é peremptória em afirmar que qualquer alteração será sempre no "sentido de um evolução positiva e num estreitamento cada vez maior das relações entre ambos" (ler entrevista nas páginas seguintes). A revista Moz'in também não deixou de entrevistar José Augusto Duarte, Embaixador de Portugal em Moçambique que questionado sobre a mesma questão não hesitou em responder que "não é prever qualquer alteração na relação política-diplomática entre os dois países" (ler entrevista nas páginas seguintes). Mal foram conhecidos os resultados eleitorais oficiais, o chefe de Estado português, Aníbal Cavaco Silva, endereçou uma mensagem de felicitações a Filipe Nyusi pela sua eleição ao cargo de Presidente da República de Moçambique. Uma mensagem que, para além das felicitações, não deixa de sublinhar "os especiais laços de amizade e cooperação que unem os nossos povos e países encontrarão renovadas oportunidades de reforço e aprofundamento, tanto no plano bilateral, como no quadro da CPLP". E Cavaco Silva termina a missiva que Moçambique pode contar com ele para

reforçar a “parceria entre Portugal e Moçambique que corresponde ao melhor interesse dos nossos povos e países”. Também Pedro Passos Coelho, primeiro-ministro em sintonia com Cavaco Silva afirmou que “os povos dos dois países partilham e perseguem os mesmos objectivos de paz e prosperidade”.

As felicitações vieram dos diversos cantos do mundo e mais significativas de países que tem apostado no mercado moçambicano como foi o caso de Xi Jinping, presidente da China, da França, François Hollande, da Turquia, Recep Tayyip Erdogan, de Angola, José Eduardo dos Santos, o que leva a crer que a política externa de Moçambique não vai ter alterações significativas. Aliás, não deixa de ser curioso que Xi Jinping, líder de uma das maiores economias mundiais e o maior investidor em Moçambique tenha referido na sua mensagem de felicitações o “excelente relacionamento que temperou ainda mais as relações entre os dois países nos últimos anos, vincando que “a China e Moçambique são amigos para todo sempre. Acrescentando ainda que ao “longo dos anos, ambas as partes fizeram intercâmbios frutíferos em diversas áreas”. ❖

As felicitações vieram dos diversos cantos do mundo e mais significativas de países que tem apostado no mercado moçambicano como foi o caso de Xi Jinping, presidente da China, da França, François Hollande, da Turquia, Recep Tayyip Erdogan, de Angola, José Eduardo dos Santos, o que leva a crer que a política externa de moçambique não vai ter alterações significativas

MAPUTO
TOKYO CALIFORNIA RIO
TORONTO
DURBAN WINDHOEN LUANDA
SIDNEY PARIS PEKIM
NOVA YORK
MADRID

20 ANOS
COMO MELHOR AGÊNCIA
DE VIAGENS
DE MOÇAMBIQUE

tmc COTUR UMA TMC
(TRAVEL MANAGEMENT
COMPANY) DE EXCELENCIA



AGÊNCIA

Av. Karl Marx, (esquina c/ Ahmed Sekou Touré) 1179 R/C
Cel.: (+258) 82 3008950 - Tel.: 21 359700 / Fax: 21 35970
e-mail: cotur@cotur.co.mz
web: www.cotur.co.mz

BALCÃO DE ASSISTÊNCIA

Aeroporto Internacional de Maputo
Tel.: 21 466038



COTUR
TRAVEL & TOURS

OS DESAFIOS DO MINISTRO DA ENERGIA

O novo ministro da Energia vai ter que ultrapassar um conjunto de desafios na próxima legislatura mas o mais relevante será transformar as descobertas de recursos naturais em benefícios económicos e sociais do País. As expectativas das populações e dos empresários estão muito elevadas já que as descobertas de gás foram vendidas como a alavanca para a economia moçambicana. Advogados e economistas colocam o acento tónico na capacidade do Governo em concretizar várias infra-estruturas essenciais para o sector.

As eleições já fazem parte da história e ainda nada se sabe sobre as personalidades que irão compor o novo executivo. Mas uma coisa é certa o novo ministro da Energia vai ter que ultrapassar um conjunto de desafios na próxima legislatura mas o mais relevante será transformar as descobertas de recursos naturais em benefícios económicos e sociais do País. As expectativas das populações e dos empresários estão muito elevadas já que as descobertas de gás foram vendidas como a alavanca para a economia moçambicana. Moçambique possui cerca de 200 trilhões de pés cúbicos (tcf) de gás natural confirmados recentemente pelas companhias que estão a operar no país, como a Anadarko e Eni. Acresce que aquelas reservas colocam o País cada vez mais na lista de potenciais grandes produtores de gás natural do mundo.

Arlindo Guilamba, advogado e sócio fundador da AG Advogados, em recentes declarações quando questionado sobre este tema, não hesita em colocar um acento tónico na capacidade do País em concretizar várias infra-estruturas essenciais para o sector. “Os principais desafios do novo Governo deverão centrar-se na criação das infra-estruturas necessárias para o sector do gás, pois só assim o país poderá beneficiar dos vastos recursos naturais existentes”, diz o advogado. E quando questionado sobre os avultados recursos financeiros para a concretização das referidas infra-estruturas, avança com o importante “papel que as parcerias público-privadas poderão vir a assumir neste processo, principalmente numa fase inicial em que o Estado ainda não aufere, através da cobrança de impostos, das quantias necessárias para criar estas infra-estruturas que apresentam custos muito elevados.”

Hugo Preto, director sénior da Accenture Moçambique, questionado sobre os desafios, não deixa de enquadrá-los num contexto de globalização das economias. Para o responsável da casa de consultadoria, o projecto de Gás Natural Liquefeito (LNG) - que consiste em transformar gás natural em estado líquido por meio da redução da sua temperatura e desta forma possibilitar o seu transporte – tem de ter em conta “outras iniciativas similares desenvolvidas noutras geografias e que vão aumentar a capacidade de oferta no mercado global”. Segundo algumas estimativas das companhias, o investimento total pode variar entre quatro e cinco mil milhões de dólares para o terminal flutuante a instalar em alto mar e que terá uma capacidade de produção de

2,5 milhões de toneladas de gás, somando mais cinco a sete mil milhões de dólares para a construção do terminal em terra. Adicionalmente as estimativas de cotação para o gás não são as melhores para os investidores e outros países, como a Suazilândia, estão a competir para receberem este tipo de investimentos para a exploração dos seus recursos naturais.

Perante este cenário perguntámos de imediato se a nova Lei do Petróleo, aprovada em agosto último, facilitaria a construção da plataforma de LNG tendo em atenção que foi criada a nova figura de “contratos de concessão de infra-estruturas.”

Arlindo Guilamba não deixa de sublinhar o trabalho já desenvolvido pelo atual executivo afirmando mesmo que o “novo Governo terá de certo modo a tarefa facilitada neste sector”. Justificando precisamente com a “recente aprovação da nova Lei dos Petróleos e o entendimento com o principal partido da oposição que vieram trazer segurança, tanto no plano jurídico como político, assim criando as bases necessárias para atrair novos investimento e galvanizar os já em curso”

“É verdade que a nova lei facilita esta plataforma, desde logo ao prever um novo tipo de contrato de concessão, que é o contrato de construção e operação de infra-estruturas”, afirma Arlindo Guilamba. Uma opinião partilhada por Hugo Preto que diz: “sendo o projecto de LNG fundamental para o País e atendendo a que a legislação anterior havia sido concebida dentro de um cenário diferente do que o momento actual nos proporciona, a nova lei acaba por ser um passo fundamental a todo este processo”. Aliás, Arlindo Guilamba não deixa de sublinhar o trabalho já desenvolvido pelo atual executivo afirmando mesmo que o “novo Governo terá de certo modo a tarefa facilitada neste sector”. Justificando precisamente com a “recente aprovação da nova Lei dos Petróleos e o entendimento com o principal partido da oposição que vieram trazer segurança, tanto no plano jurídico como político, assim criando as bases necessárias para atrair novos investimento e galvanizar os já em curso”. Todavia Hugo Preto esfria algum entusiasmo relativamente à nova lei, concretamente sobre como vão reagir as grandes multinacionais. “No decorrer dos próximos meses vamos seguramente assistir a decisões adicionais para

o contributo a esse projecto. Estão nesse lote e a título exemplificativo a aceitação das bases contratuais sobre as quais a exploração vai efectivamente ser realizada e posteriormente a própria decisão final de investimento que os operadores terão de definir. Esses passos terão de ser dados numa “janela temporal” relativamente curta, sob pena de terem dois efeitos: atraso de calendário e potencial perda de atratividade do gás natural moçambicano no mercado global”.

GOVERNO QUER EMPRESAS MOÇAMBICANAS ENVOLVIDAS NOS GRANDES PROJECTOS

Ao longo dos últimos anos, os empresários moçambicanos reclamavam junto do Governo oportunidades para as suas empresas neste sector, como forma de reforçar a competitividade das empresas e assim gerar mais riqueza para o País. Sensível aos argumentos, o Governo deu o primeiro passo ao inscrever na nova lei do petróleo a possibilidade das empresas de capitais nacionais se envolverem nos grandes projetos do sector. Uma decisão que colhe unanimidade. Arlindo Guilamba considera mesmo que esta decisão “traduz-se



MOZAMBIQUE
LEGAL
CIRCLE
ADVOGADOS

CONHECIMENTO LOCAL
ALIADO A EXPERIÊNCIA
INTERNACIONAL

QUER INVESTIR EM MOÇAMBIQUE? JUNTOS ENCONTRAREMOS A MELHOR SOLUÇÃO!

Aliamos as vantagens de um projecto inteiramente independente às sinergias decorrentes da pertença a uma rede internacional de parcerias institucionais, a MLGTS Legal Circle, o que nos permite a satisfação das necessidades de cada um dos nossos clientes em diferentes jurisdições.



MLGTS LEGAL CIRCLE
INTERNACIONAL DES VITTS DE PORTUGAL E SPANISH WORLD

Lisboa | Paris | Madriça | Londres | Maputo | Moscú

Para mais informações sobre o escritório MLC Advogados visite o website: www.mozambiquelegalcircle.com



numa grande preocupação pela salvaguarda do interesse nacional” e Hugo Preto afirma que “é uma decisão absolutamente natural na história dos eventos desta indústria e que outras nações também têm seguido”.

Para o advogado, esta decisão do Governo, a par da “proteção das empresas moçambicanas que pretendam concorrer a direitos de concessão, também as empresas que forneçam bens ou serviços ao sector petrolífero foram alvo de um favorecimento, ao ser atribuído um direito de preferência aos produtos e serviços locais”. Mas Arlindo Guilamba não fica por aqui na defesa da iniciativa legislativa ao identificar outras vantagens. Pois em causa está também, segundo ao advogado, a “canalização de uma parte dos recursos petrolíferos para a indústria transformadora moçambicana”, bem como a discriminação positiva dos “cidadãos moçambicanos que residem na área de concessão, que gozam de preferência no momento da contratação de trabalhadores para operar nestes projectos”.

Apesar da concordância, o responsável da Accenture coloca também a questão do ponto de vista concorrencial. Ou seja, que critérios estarão na base da selecção das empresas.

“Esta ideia de desenvolvimento deve ser sempre equilibrada com a noção de eficiência, isto é, tem de haver a consciência de que para que o desenvolvimento nacional possa beneficiar do investimento e atividades da indústria, em primeiro lugar é fundamental garantir que a competitividade e eficiência dessa Indústria existem de facto. Se apenas for considerada uma das partes desta equação, os objetivos não serão seguramente atingidos”, concluiu o economista. ❖

Sensível aos argumentos, o Governo deu o primeiro passo ao inscrever na nova lei do petróleo a possibilidade das empresas de capitais nacionais se envolverem nos grandes projetos do sector. Uma decisão que colhe unanimidade. Hugo Preto afirma que “é uma decisão absolutamente natural na história dos eventos desta indústria e que outras nações também têm seguido”

Algeria | Argentina | Chile | Cuba | Guatemala | México
Morocco | Panama | Spain | Tunisia |
Portugal | Angola | Cabo Verde | Mozambique
Lisboa | Porto | Coimbra



AUTOMOTIVE



PHARMA &
HEALTHCARE



PERISHABLE



BULK
LIQUIDS



OIL & GAS



HOTEL
SUPPLIES



Soluções logísticas à medida



AIRFREIGHT



SEAFREIGHT



COURIER
SERVICES



WAREHOUSE &
DISTRIBUTION



PROJECT
CARGO



GENERAL
LOGISTICS

Lisbon Head Office

Av. Marques de Tomar, 2 – 5.º | 1050-155 Lisboa

Tel: +351 210 026 535

e-mail: tiba-ls@tibagroup.com

Maputo

Rua da Sé, 114, 6.º andar, n.º 613

Tel: +258 213 049 54

tiba-mpm@tibagroup.com

www.tibagroup.com

**ENTREVISTA A FERNANDA LICHALE
EMBAIXADORA DE MOÇAMBIQUE EM PORTUGAL**

“ESPERAMOS QUE IDENTIFIQUEM E EXPLOREM AS OPORTUNIDADES DE INVESTIMENTO”



A embaixadora de Moçambique em Portugal, Fernanda Lichale, incentiva os empresários dos dois países a investir através de parcerias, e espera também que as “empresas moçambicanas ganhem mais incentivos, coragem e agressividade, no sentido positivo do termo, na identificação de mais oportunidades de investimento em Portugal”.

Moçambique vai ter um novo Presidente da República e um novo Governo. Acredita numa alteração em relação à Política Diplomática entre os dois países?

As relações de amizade e cooperação entre as Repúblicas de Moçambique e Portuguesa registam um nível muito bom, um estágio sublinhado pela realização das cimeiras bilaterais entre os dois Estados, uma das quais, por sinal a segunda, ocorrida em Maputo, em Março do ano em curso. Nesse contexto, qualquer alteração no campo diplomático entre os dois Estados, acredito que seria no sentido de evolução positiva, um estreitamento cada vez maior das relações entre ambos, que datam de longínquos anos e que têm vindo a registar, com agrado, o seu aprofundamento.

Na qualidade de candidato, o Eng. Filipe Nyusi efectuou uma visita a Portugal e teve uma recepção calorosa a todos os níveis, o que revela o grande interesse para a continuidade destas excelentes relações político-económicas que ambos os países atravessam. Por outro lado, o envio pelas autoridades portuguesas, designadamente, pelo Presidente Cavaco Silva e pelo Primeiro-Ministro, Passos Coelho, de mensagens de felicitações pela vitória eleitoral, no mesmo dia de anúncio dos resultados, é sem dúvida um sinal político-diplomático forte, que reforça as nossas já referidas excelentes relações de cooperação.

E quanto às relações económicas entre os dois países?

As relações de cooperação entre Moçambique e Portugal desenvolvem-se em todas as vertentes. A área comercial é das que mais evolução positiva registou, e com benefícios mútuos para os dois países. Moçambique, neste momento apresenta-se com um ambiente bastante favorável ao investimento tanto nacional como externo, sobretudo devido à estabilidade política, existência de mão-de-obra, embora ainda em processo de qualificação,

enormes porções de terra fértil para agricultura e várias outras actividades. Servem ainda como factores de atracção do investimento a sua localização geográfica e as consideráveis reservas de recursos naturais.

Por conseguinte, considero que a cooperação entre estes dois países na área económica é boa e irá manter-se durante muito tempo. Só para citar alguns exemplos que possam elucidar esta aferição, referir que o Centro de Promoção de Investimentos (CPI) de Moçambique, distingue Portugal como o país que mais investiu durante os últimos 5 anos no âmbito do Investimento Directo Estrangeiro. Portugal situa-se também nas primeiras três posições no ranking do investimento externo dos últimos 3 anos.

Como poderá notar, os dados evidenciam um ambiente de boas relações económicas que acredito, poderão registar ainda melhorias, sobretudo no que se refere ao equilíbrio da balança comercial. Até aqui há muito mais empresas portuguesas a investir em Moçambique do que o contrário.

Para o ano arranca um novo Programa Indicativo de Cooperação (PIC) para o período 2015/18. Ele está desenhado para aquilo que são as novas realidades dos dois países?

É bem-vindo o novo PIC. Consideramos que o diálogo e a concertação prévia em curso, que envolve os dois Estados, irá com certeza, concorrer para o alcance dos propósitos do referido programa.

É possível reforçar a política de apoio aos estudantes moçambicanos para frequentarem universidades portuguesas?

Devo referir, com satisfação, que Portugal faz parte dos países que contribuem na formação superior dos moçambicanos que procuram formar-se no exterior. Figuram entre vários factores a qualidade do ensino, a língua comum

e os laços histórico-culturais. E, ao abrigo de relações de cooperação entre Moçambique e Portugal, temos estado a assistir um incremento de número de moçambicanos neste país, sobretudo nos últimos dois anos. De uma média de 30 novos estudantes que anualmente ingressavam neste país para cursos de Licenciatura, em 2014 entraram mais de 55 estudantes. Por outro lado, há aqueles que vêm a Portugal como bolseiros do Governo Português, através do Instituto Camões, e frequentam cursos nos variados níveis. Acresce o número de moçambicanos bolseiros de instituições estatais e privadas moçambicanas e ou portuguesas, e aqueles que directamente ingressam para os cursos de Mestrado e Doutoramento nas universidades portuguesas, a título privado.

Em Portugal, a Embaixada de Moçambique tem estado empenhada na assistência permanente aos estudantes. Terminados os cursos, a Embaixada, em coordenação com o Instituto de Bolsas de Estudo de Moçambique, garante a passagem de regresso e o transporte de livros e outro material didáctico para Moçambique. Portanto, estamos profundamente empenhados no apoio aos estudantes moçambicanos em Portugal.

O fundo INVESTIMOZ com 94 milhões de Euros ainda está no terreno. Porquê e para quando?

Segundo a Sociedade para o Financiamento do Desenvolvimento (SOFID), InvestimoZ, é Fundo Português criado para o apoio às empresas portuguesas ou luso-moçambicanas

que investem em Moçambique. Destina-se ao financiamento de projectos de investimento ou de parcerias estratégicas nas áreas da energia, em especial energias renováveis, do ambiente e das infra-estruturas. Pensamos que a informação adicional poderá ser colhida junto das autoridades portuguesas.

Em recente entrevista o Secretário de Estado dos Negócios Estrangeiros de Portugal, Luís Campos Ferreira anunciou que a União Europeia iria disponibilizar 734 milhões de Euros para investir em Moçambique. Está ser disponibilizada informação? Os empresários e outras entidades que pretendem recorrer devem dirigir-se a que estruturas?

Saudamos o anúncio da disponibilidade da União Europeia assim como de outras instituições que pretendam continuar a dar apoio aos projectos de desenvolvimento em Moçambique, sempre que estejam em consonância com os projectos e prioridades definidas no âmbito do desenvolvimento económico e social em curso em Moçambique. Acredito que as instituições envolvidas nesse âmbito irão, como sempre, disponibilizar em devido momento, a informação pertinente para o acesso ao valor de investimento atrás referenciado. Consideramos ainda que a harmonização e coordenação conjunta das prioridades poderá garantir o sucesso de implementação dos recursos alocados.

O que é que Portugal e Moçambique devem esperar dos empresários dos dois países?

Esta questão tem alguma relação com o que há pouco referi. Mas é como disse, esperamos que identifiquem e explorem as oportunidades de investimento mutuamente vantajosas em ambos os países. A nossa vontade é que se estabeleçam parcerias e que as empresas moçambicanas ganhem mais incentivos, coragem e agressividade, no sentido positivo do termo, na identificação de mais oportunidades de investimento em Portugal.

É preciso considerar, para todos os efeitos, que as empresas têm um papel fundamental na dinamização da economia dos países. Não se pode falar de desenvolvimento sem incluir empresas, sejam de que dimensão forem, pequena, média ou grande. E elas jogam um papel fundamental também no aprofundamento de relações de cooperação entre os países, o que temos fé, venha a acontecer cada vez mais. ❖

“Saudamos o anúncio da disponibilidade da União Europeia assim como de outras instituições que pretendam continuar a dar apoio aos projectos de desenvolvimento em Moçambique, sempre que estejam em consonância com os projectos e prioridades definidas no âmbito do desenvolvimento económico e social em curso em Moçambique”

**ENTREVISTA A JOSÉ AUGUSTO DUARTE
EMBAIXADOR DE PORTUGAL EM MOÇAMBIQUE**

"APOSTA EM PARCERIAS QUE TRAGAM VANTAGENS PARTILHADAS"

Para o responsável máximo pela diplomacia em Moçambique não haverá alterações nas relações económicas e diplomáticas entre os dois países. Quando questionado sobre as relações comerciais é peremptório em afirmar que vão intensificar-se.



Moçambique vai ter um novo Presidente da República e um novo Governo. Acredita numa alteração em relação à política diplomática entre os dois países?

Por regra a política externa de qualquer nação não costuma sofrer alterações significativas quando se muda de governo. Por exemplo em Portugal vamos neste momento no XIX governo constitucional e as nossas prioridades mantiveram-se, no essencial, as mesmas com todos os governos. No caso concreto de Moçambique nem sequer vai haver uma mudança de afiliação ideológica do novo Presidente e do novo Governo, não é por isso de prever qualquer alteração na relação política-diplomática entre os dois países.

E quanto às relações económicas entre os dois países?

As relações económicas entre Portugal e Moçambique têm vindo a crescer desde pelo menos 2008. Portugal é o 6º maior fornecedor e o 6º maior cliente de Moçambique neste momento. Por seu lado Moçambique é o 19º cliente de Portugal neste momento. Ora o desejo de Portugal é continuar a fazer progredir esta relação: aumentando as trocas comerciais entre os dois países e incrementando igualmente a troca de investimentos, quer de Portugal em Moçambique quer de Moçambique em Portugal. Sei que este é igualmente o desejo do Presidente eleito de Moçambique.

Para o ano arranca um novo Programa Indicativo de Cooperação (PIC) para o período 2015/18. Ele está desenhando

para aquilo que são as novas realidades dos dois países?

De facto o atual Programa Indicativo de Cooperação (PIC) tinha o termo previsto para 2014. No entanto, por conveniência mútua, acordámos prorrogar o termo por mais um ano e encetar negociações para o novo PIC já com o Governo que gerirá Moçambique nos próximos quatro anos e ao qual compete definir em primeiro lugar as áreas prioritárias para investimentos de cooperação.

É possível reforçar a política de apoio aos estudantes moçambicanos frequentarem universidades portuguesas?

Essa é uma área à qual estamos a dar uma crescente importância, na formação dos jovens moçambicanos, prioritariamente em áreas académicas orientadas para a produção económica, para as ciências e tecnologias. Contudo, não é expectável, nem razoável, esperar que se aumente o investimento em bolsas de estudo com recurso exclusivamente ao orçamento do Estado português. Estamos a reorientar parte dos fundos que anteriormente concedíamos para outros projetos e atribuí-los agora mais para bolsas de estudo, mas a principal inovação que implementámos este ano na Embaixada de Portugal em Moçambique foi o de lançar um concurso para jovens moçambicanos estudarem em Portugal com bolsas de estudo pagas por empresas privadas moçambicanas com capitais portugueses. A esta bolsa juntou-se sempre um contrato de promessa de emprego a cada jovem bolseiro para que quando terminar o curso em Portugal possa regressar a Moçambique com garantia de entrar para os quadros técnicos superiores da empresa patrocinadora da sua bolsa. Foi uma experiência muito gratificante e neste momento temos já em várias das melhores universidades portuguesas jovens moçambicanos a estudarem Economia, Engenharia Civil, Engenharia Química, Física, Informática, entre outros, com base neste novo programa no qual todos, rigorosamente todos, saímos a ganhar.

Ao serviço dos dois Países e dos seus Associados



Moçambique

Sede em Maputo

Av. 25 de Setembro, 1123,
Prédio Cardoso, 4º Andar, Flat C
Maputo, Moçambique
Tel. +258 21 304580 • Tm. +258 84 3009291
ccmp@ccmp.org.mz • ema.soares@ccmp.org.mz

Portugal

Delegação em Lisboa

Av. D. João II, Lote 1.13.03 F
Escritório 6, Parque das Nações
1990-079 Lisboa, Portugal
T. +351 218 937 000 • Fax. +351 218 937 009
nuno.tavares@ccmp.org.mz

Delegação no Porto

Rua da Serra, 654 - Folgosa (Maia)
Apartado 1193-4446-909 Ermesinde, Portugal
T. +351 229 688 553 Telem. + 351 961 314 300
mjcroso@hotmail.com

O Fundo INVESTIMOZ com 94 milhões de euros ainda está no terreno. Porquê e para quando?

O INVESTIMOZ é gerido pela SOFID e dispõe efetivamente de cerca de 94 milhões de euros exclusivamente dedicados a apoiar investimentos em Moçambique. De acordo com os estatutos em vigor pretende-se dar prioridade ao apoio a investimentos na área da energia. Contudo, prioridade não significa exclusividade, sendo por isso possível recorrer ao fundo para projetos noutras áreas.

Em recente entrevista o Secretário de Estado dos Negócios Estrangeiros de Portugal, Luís Campos Ferreira anunciou que a União Europeia iria disponibilizar 734 milhões de euros para investir em Moçambique. Está a ser disponibilizada informação? Os empresários e outras entidades que pretendiam recorrer devem dirigir-se a que estruturas?

De facto a União Europeia anunciou oportunamente que o Fundo Europeu de Desenvolvimento (FED) poderá atribuir ao longo dos próximos anos mais de 700 milhões de euros a Moçambique. Contudo é importante que os potenciais investidores tenham presente que nem todo este dinheiro será para investimen-

tos de carácter empresarial. Boa parte daquele valor destina-se a apoio direto ao orçamento de estado moçambicano bem como a algumas áreas de desenvolvimento institucional, como a educação ou a saúde. Ainda assim haverá uma parte não negligenciável daquele montante que poderá ser de interesse para potenciais investidores. Isso poderá acontecer logo que o Governo de Moçambique e as competentes autoridades da U.E. encerrem as negociações em curso sobre o assunto.

O que é que Portugal e Moçambique devem esperar dos empresários dos dois países?

Os empresários quando investem, para se manterem e gerarem mais emprego e mais riqueza visam em primeiro lugar o lucro. Para isso creio que devemos esperar ambição, resiliência, determinação mas também respeito rigoroso pelas leis e normas em vigor no local onde se investe e uma aposta em parcerias que tragam vantagens partilhadas a ambos os lados, em que todos sintam que juntos ganham mais do que separados, e que juntos chegam mais longe e mais alto do que sozinhos. ❖

www.glm-advogados.com

GLM
GABINETE LEGAL MOÇAMBIQUE
ADVOGADOS

Pensa investir em Moçambique?

Se pensa investir em Moçambique, é fundamental compreender as especificidades jurídicas deste país, assegurando as melhores decisões para os seus negócios.

O GLM – Gabinete Legal Moçambique reúne um conjunto de Advogados Moçambicanos de excelência, habilitados a prestar serviços jurídicos internacionais especializados, que irão ajudá-lo a encontrar as melhores soluções para conduzir, com toda a confiança e rigor, os seus negócios em Moçambique. Os Advogados do GLM contam ainda com a cooperação da PLMJ International Legal Network e exercem a sua actividade profissional em Moçambique em estreita cooperação com os demais membros da Rede Internacional PLMJ em Portugal, Angola e China.

Para mais informações, contacte-nos através do email
glm.geral@glm-advogados.com ou mozambique@plmj.pt

SIGA-NOS NO LINKEDIN
www.linkedin.com/company/glm-gabinetelegalmoçambique

PLMJ
INTERNATIONAL
LEGAL NETWORK

www.plmjnetwork.com
ANGOLA • BRAZIL • CAPE VERDE • CHINA • MACAO • MOZAMBIQUE • PORTUGAL • SWITZERLAND

IMOCONSULTING

- Em frente ao Aeroporto Internacional de Nacala
- Loteamento com 22 Habitações
- Piscina
- Club House
- Área Turística (Hotel)
- Área Comercial e Serviços
- Projecto Aprovado

Nacala Bay



PROCURAMOS PARCEIROS NACIONAIS OU INTERNACIONAIS PARA ESTE PROJECTO.

Contactos (+258) 843 114 150 / 846 459 424



FERNÃO VELOSO

- 4 Habitações Unifamiliares Triplex
- Com dependência
- 3 Lugares de estacionamento p/casa
- Acabamentos de alta qualidade
- A 200m da praia
- Próximo Aeroporto Internacional de Nacala

PARA VENDA



NACALA VELHA – MULTIUSOS

- Habitação
- Serviços
- Comércio
- Estacionamento

PROJECTO APROVADO

EM PORTUGAL

Câmara de Comércio Moçambique-Portugal

Av. D. João II, Lote 1.13.03 F escritório 6, Parque das Nações - 1990-079 Lisboa
Tel. + 351 218 937 000 - Fax: +351 218 937 009 -
Email: nuno.tavares@ccmp.org.mz

Embaixada de Moçambique em Portugal

Av. de Berna, 7 - 1050-036 Lisboa
Tel.: +351 21 7971994 | Fax: +351 21 7932720
E-mail: geral@embamoc.pt | http://www.embamoc.pt/crbst_10.html

aicep Portugal Global

PORTO - Rua Júlio Dinis, 748 9º Dto. - 4050-012 Porto
Tel.: +351 226 055 300 | Fax: +351 226 055 399
LISBOA - Av. 5 de Outubro, 101- 1050-051 Lisboa
Tel.: +351 217 909 500
E-mail: aicep@portugalglobal.pt - http://www.portugalglobal.pt

CPLP - Comunidade de Países de Língua Portuguesa

Palácio Conde de Penafiel, rua de S. Mamede (ao caldas)
nº 21 - 1100- 533 Lisboa
Tel.: +351 213 928 560 - Fax: +351 213 928 588
http://www.cplp.org

Autoridade Tributária e Aduaneira,

Rua da Alfândega, n.º 5, r/c - 1- 49-006 Lisboa
Tel.: +351 21 881 37 00 - Linha Azul: +351 21 881 38 18
E-mail: at@at.gov.pt - https://www.e-financas.gov.pt/de/jsp-dgaiec/main.jsp

COSEC - Companhia de Seguro de Créditos, SA

Direção Internacional
Av. da República, 58 - 1069-057 Lisboa
Tel.: +351 217 913 821 - Fax: +351 217 913 839
E-mail: International@cossec.pt - http://www.cossec.pt

Turismo de Portugal

Rua Ivone Silva, Lote 6 - 1050-124 Lisboa
Tel.: +351 211 140 200 - Fax: +351 211 140 830
E-mail: info@turismodeportugal.pt - http://www.turismodeportugal.pt

Sociedade para o Financiamento do Desenvolvimento

Instituição Financeira de Crédito, S.A. - SOFID
Av. Casal Ribeiro, 14 - 4º - 1000-092 Lisboa
Tel.: +351 21 313 77 60 - Fax: +351 21 313 77 79
http://www.sofid.pt/

Intertek - Caleb Brett Portugal Lda.

Complexo Petroquímico - Monte Feio - Apartado 50 - 7521-901 Sines
Tel.: (+351) 269 750 120 | Fax: (+351) 269 750 126
http://www.intertek-cb.com

Labtest Portugal

Rua Antero de Quental, 221, S, 102 - Perafita - 4455-586 Matosinhos
Tel.: (+351) 229 998 080 | Fax: (+351) 229 998 081
http://www.intertek.com/

EM MOÇAMBIQUE

Embaixada de Portugal em Maputo

Av. Julius Nyerere, 720 - C.P. 4696 - Maputo
Tel.: +258 21 490 316 | Fax: +258 21 491 172
E-mail: embaixada@embpormaputo.org.mz | http://www.embpormaputo.org.mz/

aicep Portugal Global - Escritório de Maputo

Av. Julius Nyerere, 720 - 12º - Maputo
Tel.: +258 21 490 523/402 | Fax: +258 21 490 203
E-mail: aicep.maputo@portugalglobal.pt

Bolsa de Valores de Moçambique

Av. 25 de setembro, 1230 - 5º andar, bloco 5
Tel.: +258 21 308 826 | Fax: +258 21 310 559 - www.bolsadevalores.co.mz

Banco de Moçambique (Banco Central)

Av. 25 de setembro, 1695 - Caixa Postal nº 423 - Maputo
Tel.: +258 21 354 600 | Fax: +258 21 323 247
E-mail: gpi@bancomoc.mz | http://www.bancomoc.mz

Câmara de Comércio de Moçambique - Portugal

Av. 25 de setembro - Nº 1123, Prédio Cardoso, 4º Andar - C - Maputo
Tel.: +258 21 304 580 - E-mail: ccmp@ccmp.org.mz | http://www.ccmp.org.mz/

Confederação das Associações Económicas de Moçambique - CTA

Rua Fernando Ganhão, 120 - (ex. Rua do Castanheda) - Maputo
Tel.: +258 21 491 914/64/30 89 | Fax: +258 21 493 094 - http://www.cta.org.mz/

CPI - Centro de Promoção de Investimentos

Rua da Imprensa, 332 - r/c - Maputo
Tel.: +258 21 313 310 | Fax: +258 21 313 325 - http://www.mozbusiness.gov.mz

Delegação da União Europeia na República de Moçambique

Avenida Julius Nyerere, 2820 - Caixa Postal 1306 - Maputo
Tel.: +258 21 481 000 | Fax: +258 21 491 866
E-mail: delegation-mozambique@eeas.europa.eu |
http://www.eeas.europa.eu/delegations/mozambique/about_us/welcome/index_pt.htm

Gazeta - Gabinete das Zonas Económicas de Desenvolvimento Acelerado

Av. 24 de Julho, 3549, 8º, Prédio do INSS Maputo CP 1661
Tel. +258 21 400 635 + Fax +258 21 400 632 - www.gazeta.gov.mz

IPEME - Instituto de Promoção de Pequenas e Médias Empresas

Av. 25 de Setembro, 1º Esq., CP 1509 Maputo
Tel.: +258 21430272 - www.ipeme.gov.mz - info@ipeme.gov.mz

IPEX - Instituto para a Promoção de Exportações

Av. 25 de setembro, 1008 - 2º - Maputo
Tel.: +258 21 307 257/8 | Fax: +258 21 307 256
E-mail: ipex@tv cabo.co.mz | http://www.ipex.gov.mz

Intertek International Limited

Rua da Namaacha, 492 - Maputo
Tel.: (+258) 21 407 870 | Fax: +258 21 407 884/5
http://www.intertek.com/contact/ema/mozambique/

GOVERNADORES PROVINCIAIS

Cabo Delgado: Abdul Razak | T. 258-272-20331 | F. 258-272-20950 | Email: @cabodelgado.gov.mz

Níassa: David Ngoane Marizane | T. 258-271-21393 | Fax: 258-271-20250 | Email: david.marizane@niassa.gov.mz

Nampula: Cidália Manuel Chauqur | T. 258-262-12425 | Fax: 258-262-12425 | Email: @nampula.gov.mz

Zambézia: Joaquim Veríssimo | T. 258-242-14545 | Fax: 258-242-13061 | Email: @zambezia.gov.mz

Tete: Paulo Auade | T. 258-252-23795 | Fax: 258-252-22439 | Email: @tete.gov.mz

Manica: Ana Comoana | T. 258-251-22000 | Fax: 258-251-23849 | Email: ana.comoana@manica.gov.mz

Sofala: Félix Paulo | T. 258-23-322000 | Fax: 258-23-323966 | Email: @sofala.gov.mz

Inhambane: Agostinho Abacar Trinta | T. 258-293-20464 | Fax: 258-293-20464 | Email: agostinho.trinta@inhambane.gov.mz

Gaza: Raimundo Maico Diomba | T. 258-282-22002 | Email: raimundo.diomba@gaza.gov.mz

Maputo: Maria Elias Jonas | T. 258-21-720440 | Fax: 258-21-720440 | Email: maria.jonas@maputo.gov.mz

Cidade de Maputo: Lucília José Manuel Hama | T. 258-21-311120 | Fax: 258-21-311130 | Email: lucilia.hama@cmmaputo.gov.mz

Fonte: Portal do Governo de Moçambique, www.portaldogoverno.gov.mz

<p>AMORIM HOLDING Rua da Corticeira, 34, Edifício Amorim II, 4536-902 Mozelos VFR, Portugal www.amorim.com armandina.ramos@amorimholding.pt T. + 258 21 24 31 00 F. + 258 21 48 68 08</p>	<p>BAKER TILLY MOÇAMBIQUE Av. 25 de Setembro, 1147 - 2º, Maputo, Moçambique www.bakertillymocambique.co.mz info@bakertillymocambique.co.mz T. + 258 844 141 138</p>	<p>ERNEST & YOUNG, LDA Rua Belmiro Muianga, 179 Maputo, Moçambique www.ey.com ernst.young@mz.ey.com T. + 258 21 35 30 00 F. + 258 21 32 19 84</p>	<p>LISTAS TELEFÓNICAS DE MOÇAMBIQUE Av. 25 de Setembro, 420, 5º esq Prédio Jat, Maputo, Moçambique www.paginasamarelas.co.mz ltmmoz@paginasamarelas.co.mz T. + 258 21 30 90 90 F. + 258 21 30 93 33</p>
<p>AFRICAN BANK CORPORATION Avenida Julius Nyerere 999 Maputo, Moçambique www.bancabc.co.mz cneves@bancabc.com T. + 258 21 48 21 00 F. + 258 21 48 74 74</p>	<p>CIMENTOS DE MOÇAMBIQUE Av. 24 de Julho, 7 - 9º/10º Andar Maputo, Moçambique www.intercement.com dcom@cimpor.com T. + 258 21 48 25 00 F. + 258 21 48 78 68</p>	<p>EXICTOS Av. Julius Nyerere, Rua rio Inhambazulu, 88 Sommerschield 2, Moçambique www.exictos.com info@exictos.com T. + 258 21 24 10 00 F. + 258 21 49 28 31</p>	<p>LAM - Linhas Aéreas de Moçambique Av. Largo da Deta, Moçambique www.lam.co.mz cmacobo@lam.co.mz T. + 258 21 46 87 10 F. + 258 21 46 51 34</p>
<p>ABERDARE INTELEC MOÇ., LDA Av. de Angola, 1818 Maputo, Moçambique www.aberdare.co.za comercial@aberdare.co.mz T. + 258 21 46 64 96 F. + 258 21 46 63 96</p>	<p>COTUR Av. Karl Marx, (esquina c/ Ahmed Sekou Touré), 1179 R/C, Maputo, Moçambique www.cotur.co.mz cotur@cotur.co.mz T. + 258 21 35 97 00 F. + 258 21 35 97 01</p>	<p>GALP ENERGIA Rua dos Desportista, 83, 2º Maputo, Moçambique www.galpennergia.com placida.nguenha@galpennergia.co.mz T. + 258 21 32 37 06 F. + 258 21 42 70 34</p>	<p>RANGEL Av. 25 de Setembro 1147, 3, Salas 4/5/6 Maputo, Moçambique www.rangel.com mocambique@rangel.com T. + 258 21 32 07 35 C. + 258 840 793 275</p>
<p>AGRIFOCUS Av. 25 de Setembro Time Square B2 1º, Apt. 3678, Maputo, Moçambique www.agrifocus.co.mz agrifocus@agrifocus.co.mz T. + 258 21 30 36 68 F. + 258 21 30 36 65</p>	<p>COUTO, GRAÇA & ASSOCIADOS Av. 24 de Julho, 7 - 7th floor Maputo, Moçambique www.cga.co.mz cga@cga.co.mz T. + 258 21 48 64 38 F. + 258 21 48 64 41</p>	<p>GRUPO VISABEIRA Av. Kenneth Kaunda, 403 Caixa Postal nr. 1750 Maputo, Moçambique www.visabeira.co.mz visabeira@visabeira.co.mz T. + 258 21 48 05 80 F. + 258 21 49 50 26</p>	<p>MEGA CASH & CARRY Av. da Oua 1095 Maputo, Moçambique mega.c.c@tropical.co.mz T. + 258 21 40 02 02 F. + 258 21 40 03 38</p>
<p>ASAMOC Machava, Talhão 802, Parcela 201, 1281, Moçambique www.asamoc.co.mz info@asamoc.co.mz T. + 258 21 75 00 31 F. + 258 21 75 24 77</p>	<p>DINAME Av. Zedequias Manganhela, 1278 Maputo lucrecia.machava@diname.co.mz T. + 258 21 30 02 39 F. + 258 21 32 11 18</p>	<p>GLOBO DISTRIBUIDORA Av. do Trabalho, 94 - R/C, Maputo, Moçambique www.globodistribuidora.co.mz jchiboleca@globodistribuidora.co.mz T. + 258 21 40 21 36 F. + 258 21 40 21 37</p>	<p>MOCARGO Rua Consiglieri Pedroso, 430, Maputo, Moçambique www.mocargo.com general.maputo@mocargo.com T. + 258 21 32 14 40 F. + 258 21 30 52 63</p>
<p>BCI - Banco Comercial e de Investimentos Av. 25 de Setembro, Prédio John Orr's, 1465, Maputo, Moçambique www.bci.co.mz bci@bci.co.mz T. + 258 21 35 37 00 F. + 258 21 30 98 31</p>	<p>DHD - Consulting & Holdings Rua Timor Leste, 108, Baixa Caixa Postal 1604, Maputo, Moçambique balbinainroga@dhd.co.mz T. + 258 21 35 41 00</p>	<p>HIGEST MOÇAMBIQUE, LDA Estrada Velha da Moamba, Km. 15 Machava, Maputo, Moçambique www.higest.co.mz apoio@higest.co.mz T. + 258 21 75 00 34 F. + 258 21 75 03 91</p>	<p>MOÇAMBIQUE COMPANHIA DE SEGUROS Av. Kenneth Kaunda, 518 R/C Maputo, Moçambique www.lusitania.pt cgoncalves@mcs.co.mz T. + 258 21 48 50 20/2 F. + 258 21 48 90 30</p>
<p>BANCO ÚNICO Av. Julius Nyerere, 590, Maputo, Moçambique www.bancounico.co.mz geral@bancounico.co.mz T. + 258 21 48 84 00 F. + 258 21 48 84 84</p>	<p>ENGCO, Limitada Rua da Mukumbura, 255, Maputo, Moçambique www.engco.co.mz info@engco.co.mz T. + 258 21 48 58 03 F. + 258 21 48 58 04</p>	<p>INTERAUTO Av. da Namaacha, 950/1110, Maputo, Moçambique www.interauto.co.mz geral@interauto.co.mz T. + 258 21 22 00 12 F. + 258 21 40 02 29</p>	<p>MOZA BANCO Rua. Dos Desportista, 921 prédio Jat. V, Maputo, Moçambique www.mozabanco.co.mz ana.santos@mozabanco.co.mz T. + 258 21 48 08 07 F. + 258 21 34 20 00</p>
<p>BDO MOÇAMBIQUE Av. 25 de Setembro, 1230, 3º - B5 Prédio 33 Andares, Maputo, Moçambique www.bdo.co.mz bdo@bdo.co.mz T. + 258 21 30 07 20 F. + 258 21 32 50 91</p>	<p>ELECTRO SUL, LDA Av. 24 de Julho, 941, Maputo dcomercial@electrosul.co.mz dcomercial@electrosul.co.mz T. + 258 21 30 43 90 F. + 258 21 32 47 08</p>	<p>INTELEC HOLDINGS Av. Samora Machel, 120, 1º andar, Maputo, Moçambique www.intelecholdings.com info@intelecholdings.com T. + 258 21 31 18 83 F. + 258 21 30 15 55</p>	<p>MATRIZ Comércio Internacional Av. D. João II, lote 1.13.03 F Escritório 7, Parque das Nações, Lisboa, Portugal www.matrizci.com matriz@matrizci.com T. + 351 218 937 000 F. + 351 218 937 009</p>

<p>MILLENNIUM BIM Av. 25 de Setembro, 1800, Maputo, Moçambique www.millenniumbim.co.mz sede@millenniumbim.co.mz T. + 258 21 30 53 42 F. + 258 21 81 00 14</p>	<p>SOMOTOR, SARL Av. Namaacha, N4, 1.5KM NR. 8274, Moçambique www.somotor.co.mz lucia.santos@omotor.co.mz T. + 258 21 40 36 18 F. + 258 21 40 36 11</p>	<p>FLEETCO, Lda. Av. das FPLM, 322, Maputo, Moçambique fl.sales@fleetco.co.mz T. + 258 21 46 29 19 F. + 258 21 46 29 68 C. + 258 843 913 132</p>	<p>EAGLESTONE Moçambique S.A. Rua dos Desportistas Edifício JAT 5, 4th Floor, Maputo, Moçambique www.eaglestone.eu eaglestone@eaglestone.eu T. + 258 21 34 28 00 F. + 258 21 34 28 39</p>
<p>MMD CONSTRUÇÃO Av. FPLM, Rua Mbuzini, 84, Maputo, Moçambique denise.deidy@mmd.co.mz T. + 258 21 46 05 28 F. + 258 21 46 01 51"</p>	<p>SERVITRADE, LDA Av. Amílcar Cabral, 333, Machava, Moçambique www.servitradegroup.com geral@servitrade.co.mz T. + 258 21 75 21 21/2 F. + 258 21 75 21 31</p>	<p>JOTELAR & PROTEL, Lda. Av. Karl Max, 328, Maputo, Moçambique www.jotelar.com jotelar.protel@gmail.com T. + 258 21 30 57 56 F. + 258 21 30 57 58 C. + 258 846 231 121</p>	<p>JAMP Investimentos Imobiliários, Lda. Av. Industrias, Parcela 3209, Machava, Moçambique bruno@jamp.co.mz T. + 258 21 75 15 95 F. + 258 21 75 15 95</p>
<p>MORDOMIAS, LDA Rua do Barroco, 214, Porto, Portugal www.mordomias.pt filipe.tavares@modomias.pt T. + 351 225 423 615</p>	<p>STM - Sociedade de Terminais de Moç. Rua da Gare 312 (Av. FPLM), Maputo, Moçambique www.stm.co.mz stm.mahotas@stm.co.mz T. + 258 21 46 07 80 F. + 258 21 46 07 62</p>	<p>MZ BETAR, Engenheiros e Consultores, Lda. Av. 25 de Setembro 1509, 4º - 5 Maputo, Moçambique www.betar.pt geral@beta.co.mz T. + 258 21 302 080 C. + 258 84 81 51 552</p>	<p>PREBUILD MOÇAMBIQUE, Lda. Bairro Sommerchild, Rua de Dar Es Salaam, 80, 1100 Maputo, Moçambique www.prebuild.com geral@prebuild.co.mz T. + 258 21 48 54 27 F. + 258 21 48 54 81</p>
<p>PHC, LDA Av. Samora Machel, 323, 3º Maputo, Moçambique www.phc.co.mz info@phc.co.mz T. + 258 21 31 27 44 F. + 258 21 31 27 43</p>	<p>SUMOL + COMPAL Moçambique Av. da Namaacha, Km 27, Boane, Maputo, Moçambique www.sumolcompal.pt amelia.sobral@mz.sumolcompal.com C. + 258 843 022 388 C. + 258 843 022 399</p>		<p>ACCENTURE M. Av. 24 de Julho, 7, 4º A e B (Ed. Polana Shopping) Maputo, Moçambique www.accenture.com marketing.mocambique@accenture.com T. +258 21484994 F. +258 21484986</p>
<p>PORTUCEL Complexo industrial de Setúbal, Apt. 55, 2901-861 Setúbal, Portugal www.portucelsoporcel.com nilsa.irachande@portucelsoporcel.co.mz T. + 258 214 83645/6 C. + 258 847 138 528</p>	<p>TROPICALIA Av. Angola, 2732, Maputo, Moçambique www.tropigalia.co.mz tropigalia@tropigalia.co.mz T. + 258 21 46 92 15 F. + 258 21 46 92 19</p>	<p>MOZAMBIQUE LEGAL CIRCLE Rua dos Desportistas, 833, Ed. JAT V-1, 6º, fracção NN5, Maputo, Moçambique www.mocambiquelegalcircle.com geral@mlc.co.mz T. + 258 21 344000 F. + 258 21 344099</p>	<p>EFACEC MOÇAMBIQUE Av. Fernando Magalhães, 932 Maputo, Moçambique www.efacec.com geral@efacec.com T. 21 322 03518 F. 21 322 039</p>
<p>SOICO Rua Timor Leste, 108, Maputo, Moçambique www.soico.co.mz STV@SOICO.co.mz T. + 258 21 354 100 F. + 258 21 315 117</p>	<p>GRUPO VIDERE, Lda. Rua Beijo da Mulata, 306, Sommerschild, Maputo, Moçambique www.grupovidere.com info@grupovidere.co.mz T. + 258 84 340 398</p>	<p>CLUBSTER CONSULTING SA Av. Angola, 2732, Maputo, Moçambique www.clubster.co.mz comercial@clubster.co.mz C. + 258 21 469215 F. + 258 843 744 985</p>	
<p>SOARES DA COSTA MOÇAMBIQUE Av. Ho Chi Min, 1178, 2º, Maputo, Moçambique www.soaresdacosta.pt scosta.sec@teledata.mz T. + 258 21 43 10 59 F. + 258 21 32 1 6 53</p>	<p>VIEIRA DE ALMEIDA E ASSOCIADOS Av. Duarte Pacheco, 26, 1070-110 Lisboa, Portugal www.vada.pt moçambique@vda.pt T. + 351 21 311 34 00/500 F. + 351 21 113 406</p>	<p>CAETANO EQUIPAMENTO Mutateia Foral da Matola, Parcela 728B Talhão 2, Matola, Moçambique www.gruposalvadorcaetano.pt geral@caetanoequipamento.co.mz T. +258 848 261 900 F. + 258 848 260 740</p>	
<p>SOPOCOS, Lda Av. Da Namaacha, 288, Moçambique buque2004@yahoo.com.br C. + 258 843 928 180</p>	<p>HIDROELETRICA DE CAHORA BASSA Av. de Setembro, 420, 6º, Prédio Jat 1, Maputo, Moçambique www.hcb.co.mz cas.maputo@hcb.co.mz T. + 258 21 35 07 00 F. + 258 21 35 07 10</p>	<p>MC CONSULTING Av. Zedequias Manganhela Edf JAT IV 267, R/C, Maputo, Moçambique www.mccconsulting.co.mz mc@mccconsulting.co.mz T. + 258 21 49 38 56 C. + 258 849 500 632"</p>	

MAPUTO**25 de Novembro 2014****Gala das Câmaras de Comércio**

Organização: CCMP, CCIMOSA, CCMUSA, CCMOBRA.

25 a 30 Novembro 2014**CIO Summit & Expo Moçambique 2014**

www.assoft.org/pt/eventos

Março de 2015**Fóruns de Negócios Moçambique-Brasil**

Organização: CTA (Maputo e Tete)

19 a 20 de Março de 2015**Conferência e Exposição sobre Responsabilidade Social Empresarial em Moçambique (CSRMOZ)**

Organização: EXAME Moçambique

Maio 2015**Aniversario da CCMP – Câmara de Comércio Moçambique Portugal**

Organização: CCMP

LISBOA**19 Novembro 2014**

Fórum PT Exportador Contro de Congressos de Lisboa

19 e 20 de Novembro**24.º Congresso das Comunicações**

CCB

21 de Novembro 2014**Seminário - A Competitividade na Justiça**

Organização: ACIF

26 de Novembro 2014**1ª Edição dos Encontros Empresariais**

Organização: CPLP, a Confederação Empresarial da CPLP, o FELP - Fórum dos Empresários de Língua Portuguesa, a Confederação Empresarial dos PALOP e a AEL - Associação Empresarial de Luanda

NOVA IORQUE**27-29 de Abril 2015****IV Reunião Anual das Câmaras de Comércio Portuguesas**

Organização: CCIP



Leia O País digital

✓ Fácil

✓ Rápido

✓ Acessível



- 1 Aceda ao site opais.sapo.mz
- 2 Clique na janela para assinatura digital d'O País
- 3 Será encaminhado para o site opais.newspaperdirect.com
- 4 Clique na janela "Assine já" e crie uma conta pessoal
- 5 Introduza os seus dados pessoais e confirme o seu registo

Poderá fazê-lo preenchendo o Formulário de Assinatura Digital disponível no Balcão da SOICO.

Assinaturas on-line, só é possível efectuar o pagamento através do cartão de Crédito Visa.
Assinatura no balcão da SOICO, em numerário, cheque ou transferência

Assine já

www.opais.co.mz

O País

A verdade como notícia



Invista em Moçambique com o melhor Banco Comercial.

Invest in Mozambique with the best Commercial Bank.

Moçambique tem das mais elevadas taxas de crescimento mundiais, as melhores oportunidades na agricultura, indústria, turismo, infra-estruturas públicas, recursos minerais e energia, entre outras, e o melhor Banco Comercial para apoiar o seu investimento.

Mozambique has one of the highest growth rates in the world, the best opportunities in agriculture, industry, tourism, public infrastructures, natural resources, among others, and the best Commercial Bank to support your investment.

www.bci.co.mz

