



Exclusão da Responsabilidade da Seguradora de Indemnizar

A questão da mora na participação do sinistro

Bubble. A cloud feita em Moçambique.

Com a **Bubble**, a empresa não compra servidores: activa os recursos que precisa e **paga apenas o que usa**.

- **Dados 100% alojados em Moçambique**
- **Custos em Meticals, ajustados ao crescimento da operação**
- **Suporte técnico local, sempre disponível**
- **Segurança e continuidade de missão crítica**

Bubble. A alternativa moderna à compra de servidores.

bubble
DATA-RESIDENT CLOUD

connect@bubble.co.mz

FICHA TÉCNICA

Endereço

Rua António Simbine nº 114, R/C,
Bairro da Sommerschield, CoWorkLab 6
communication@businesslegal.co.mz
+258 84 720 2236

Número de Registo

03/GABINFO - DEPC/2023

Propriedade

Guezi Comunicação e Imagem, Lda.

Administração

José Caldeira - PCA

Direcção Geral

Edson Chichongue

Redacção de Conteúdos

Arthur Joaquim Frank
Derick de Sousa Alafo
Mariam Fakir Fernandes
Rita Donato
Soraia Calú Issufo
Ascensão Machel
Jéssica Sargento Da Fonseca

Direcção de Arte e Coordenação Editorial

Edson Chichongue
Bruno Dias
Teles Maneira

Departamento Comercial

communication@businesslegal.co.mz
+258 84 825 3097

Conteúdos | Contents

- 07** A importância da Avaliação de Riscos nos Negócios – compreender e gerir os riscos como ferramenta essencial para a condução dos negócios em Moçambique.
The importance of Risk Assessment in Business – understanding and managing risk as essential tool for doing business in Mozambique.
- 15** Tratamento contabilístico e fiscal da facturação com IVA de caixa.
Accounting and tax treatment of cash VAT revenue.
- 19** Exclusão da Responsabilidade da Seguradora de Indemnizar.
Exclusion of the Insurer's Liability to Compensate.
- 28** Prestações Suplementares, Acessórias e Suprimentos: Ferramentas Estratégicas para Investidores em Moçambique
Supplementary Contributions, Ancillary Contributions and Shareholder Loans: Strategic Tools for Investors in Mozambique
- 41** Atrair para crescer: Urge reformular o visto de actividade de investimento em Moçambique.
Attracting to grow: It is urgent to reform the investment activity visa in Mozambique.

Sonhamos com uma Bolsa Internacionalizada.

Queremos atrair mais investidores estrangeiros para Moçambique



www.bvm.co.mz

Editorial

9ª Edição B&L

Desafios Jurídicos e Fiscais para a Sustentabilidade dos Negócios em Moçambique

Num contexto económico cada vez mais pressionado, marcado por incertezas, transformação regulatória e crescente complexidade dos mercados, a tomada de decisões empresariais responsáveis e informadas deixou de ser uma opção para se tornar uma necessidade estratégica. A nona edição da revista **Business&Legal** apresenta uma reflexão qualificada sobre temas centrais que influenciam directamente a sustentabilidade, a competitividade e a segurança jurídica dos negócios em Moçambique.

A avaliação dos riscos nos negócios assume, hoje, um papel determinante na definição de estratégias empresariais sólidas. Identificar, analisar e mitigar riscos, sejam eles financeiros, operacionais, jurídicos ou reputacionais, é fundamental para assegurar a continuidade das

empresas e a confiança dos investidores. Uma cultura de gestão de risco bem estruturada permite antecipar cenários adversos e transformar desafios em oportunidades de crescimento.

No domínio fiscal e contabilístico, o tratamento da facturação com IVA de caixa continua a suscitar dúvidas e desafios práticos para empresas e profissionais. A correcta interpretação e aplicação deste regime é essencial para garantir conformidade legal, eficiência financeira e transparência nas operações, evitando contingências fiscais que podem comprometer a saúde financeira dos negócios.

Outro tema de grande relevância abordado nesta edição prende-se com a exclusão da responsabilidade da seguradora de indemnizar.



José Manuel Caldeira | PCA da Business & Legal

A compreensão clara das cláusulas contratuais, dos limites de cobertura e das exclusões previstas nas apólices de seguro é crucial para uma adequada gestão do risco. Empresas e particulares devem estar atentos à necessidade de alinhar as suas expectativas com a realidade jurídica dos contratos celebrados, prevenindo litígios e perdas inesperadas.

No campo do direito societário, analisamos as prestações suplementares, acessórias e os suprimientos, instrumentos frequentemente utilizados para reforço da estrutura financeira das sociedades. O seu correcto enquadramento jurídico e contabilístico é determinante para garantir segurança aos sócios e credores, bem como para assegurar uma gestão equilibrada do capital e das responsabilidades societárias.

Por fim, esta edição lança um olhar crítico sobre a necessidade de reformular o visto de investimento em Moçambique. Num contexto de competição regional e global pela atracção de investimento estrangeiro, torna-se imperativo repensar os mecanismos legais e administrativos existentes, tornando-os mais céleres, transparentes e alinhados com as reais necessidades do desenvolvimento económico nacional.

Com esta nona edição, a **Business&Legal** reafirma o seu compromisso em promover conhecimento técnico, análise crítica e diálogo construtivo entre o direito e os negócios, contribuindo para um ambiente empresarial mais informado, seguro e competitivo. Desejamos aos nossos leitores uma leitura esclarecedora e inspiradora, capaz de apoiar decisões mais sólidas e estratégicas.

"O SEU PARCEIRO LEGAL DE CONFIANÇA" "YOUR TRUSTED LEGAL PARTNER"

SOBRE A FIRMA | ABOUT THE FIRM



Amanze & Associados - Sociedade de Advogados, é uma firma moçambicana de prestação de serviços jurídicos em toda a abrangência permitida por lei.

Amanze & Associados - Sociedade de Advogados, is a Mozambican Law Firm which provides legal services in the full extent permitted by the law.

MISSÃO E VISÃO | MISSION & VISION



A Missão e a Visão da Amanze & Associados - Sociedade de Advogados consistem na prestação de serviços jurídicos que contribuam para o desenvolvimento e aperfeiçoamento de soluções legais, que garantam a segurança dos negócios jurídicos e dos actos normativos, incluindo a melhoria do ambiente de negócios.

The Mission and Vision of Amanze & Associados - Sociedade de Advogados is to provide legal services that contribute to the development and improvement of legal solutions that guarantee the security of legal transactions and regulatory acts, including the improvement of the business environment.

VALORES | VALUES



Amanze & Associados - Sociedade de Advogados, promove uma forte cultura jurídica e adopta um conjunto de princípios que garantem uma elevada competência profissional, alicerçando a sua actuação nos valores seguintes:

Amanze & Associados - Sociedade de Advogados, promotes a strong legal culture and adopts a set of principles that guarantee a high level of professional competence, basing its performance on the following values:

Legalidade
Legality

Integridade
Integrity

Profissionalismo
Professionalism

Equidade
Equity

Justiça
Justice



AMANZE ADVOGADOS

MAPUTO (SEDE)



Avenida 24 de Julho n° 3549
Edifício do INSS, 2º Andar Esq.
Cidade de Maputo - Moçambique

PEMBA (SUCURSAL)



Bairro Eduardo Mondlane - Expansão
Edifício do INSS, 3º Andar, Bloco "A"
Cabo Delegado - Moçambique



+258 86 840 0214
+258 84 505 5050



info@amanzeadvogados.co.mz

Em Destaque

A importância da Avaliação de **Riscos** nos Negócios

- compreender e gerir os riscos como ferramenta essencial para a condução dos negócios em Moçambique

Como é amplamente conhecido, em outubro de 2022, Moçambique entrou na lista cinzenta do Grupo de Ação Financeira Internacional (GAFI), o que colocou o país sob maior escrutínio internacional em matéria de medidas de Combate ao Branqueamento de Capitais (AML) e ao Terrorismo (CFT).

A nossa entrada na lista cinzenta teve um impacto tangível na confiança dos investidores, acrescentando camadas de complexidade às transações internacionais e às obrigações de conformidade. Os efeitos fizeram-se sentir na desaceleração do investimento estrangeiro, no aumento da fricção no sector bancário internacional e na restrição do acesso aos mercados financeiros — tudo isto a pesar sobre o crescimento económico e projectos estratégicos como o GNL, as infra-estruturas e a extracção.

Dito isto, Moçambique fez progressos notáveis e, no início de Setembro, foi realizada uma inspecção no local — na qual tive o privilégio e o desafio de participar — e

há uma grande confiança de que Moçambique será retirado da lista cinzenta. No entanto, embora esta inspecção ofereça esperança de uma saída da lista cinzenta, uma verdade permanece inegociável: a avaliação de riscos não é um exercício único; é um processo estratégico contínuo que pode definir o sucesso ou o fracasso de um investidor no mercado. Tendo testemunhado em primeira mão como os reguladores operam e o que priorizam, tornou-se claro que o investimento empresarial em Moçambique não pode dar-se ao luxo de tratar a gestão de risco como um exercício de cumprimento de requisitos. De facto, esta realidade sublinha



Rita Donato

SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Advogada
Lawyer

Featured

The importance of **Business Risk Assessment**

– understanding and managing risks as an essential tool for doing business in Mozambique.

As is widely known, in October 2022, Mozambique entered the “grey list” of the Financial Action Task Force (FATF), which has put the country under increased international scrutiny on anti-money laundering (AML) and counter-terrorism (CFT) measures.

Our entry into the ‘grey list’ has had a tangible impact on investor confidence, adding layers of complexity to international transactions and compliance obligations. The effects were felt in slowing foreign investment, increasing friction in the international banking sector and restricting access to financial markets — all of which weighed on economic growth and strategic projects such as LNG, infrastructure and exploration.

That said, Mozambique has made remarkable progress and, in early September, an on-site inspection was carried out — in which I had the privilege and challenge to participate — and there is great confidence that

Mozambique will be lifted from the ‘grey list’. However, while this inspection offers hope for being lifted from the “gray list,” one truth remains non-negotiable: risk assessment is not a one-time exercise; it is an ongoing strategic process that can define an investor’s success or failure in the marketplace.

Having witnessed first-hand how regulators operate and what they prioritize, it has become clear that business investment in Mozambique cannot afford to look at risk management as a compliance exercise. Indeed, this reality stresses why, for investors, understanding and implementing robust risk assessment strategies is not just a compliance exercise — it is a strategic necessity.

por que razão, para os investidores, compreender e implementar estratégias de avaliação de risco robustas não é apenas um exercício de conformidade – é uma necessidade estratégica.

Porque é importante:

Para os investidores, a avaliação de risco vai além do cumprimento dos requisitos regulamentares. É a base da tomada de decisões estratégicas. Em Moçambique, um país repleto de ricas oportunidades de negócio e recursos naturais, os riscos são tão significativos como os potenciais retornos. As alterações políticas e sociais, a volatilidade cambial, as obrigações de PLD/CFT, a conformidade com as normas ambientais, sociais e de governação (ESG) e os desafios operacionais criam um ambiente complexo. A avaliação e a gestão adequadas dos riscos garantem a mitigação dos riscos antes que se transformem em problemas onerosos para os investidores.

Estar na lista cinzenta envia um sinal claro aos mercados internacionais, dado que o país é percebido como um destino de maior risco para o investimento e comércio, desencadeando uma monitorização intensificada, um escrutínio mais rigoroso e possíveis riscos reputacionais para as empresas que operam em Moçambique. Para os investidores, isto significa maior diligência prévia, maiores custos de conformidade e potenciais atrasos nas transações.

As consequências têm sido visíveis em Moçambique. As empresas têm



Why it matters:

For investors, risk assessment goes beyond regulatory compliance with regulatory requirements. It is the corner stone for strategic decision-making. In Mozambique, a country full of rich business opportunities and natural resources, the risks are as significant as the potential returns. Political and social changes, exchange rate volatility, AML/CFT obligations, compliance with environmental, social and governance (ESG) standards and operational challenges create a complex environment. Proper risk assessment and

management ensures that risks are mitigated before they become onerous problems for investors.

Being on the “grey list” sends a clear signal to international markets, given that the country is perceived as a higher risk destination for investment and trade, triggering intensified monitoring, stricter scrutiny and possible reputational risks for companies operating in Mozambique. For investors, this means increased due diligence, increased compliance costs, and potential transaction delays. The consequences have been visible in Mozambique. Companies have reported



reportado dificuldades em manter relações com bancos correspondentes, especialmente para pagamentos internacionais, e alguns setores têm enfrentado fluxos reduzidos de investimento estrangeiro. Os credores e investidores tendem a adotar uma abordagem avessa ao risco, preferindo jurisdições com um histórico mais sólido de conformidade. Isto não só impactou a facilidade de condução de negócios, como também aumentou o custo de conformidade para as empresas que operam no país.

Por exemplo, os bancos internacionais exigem agora uma maior diligência e monitorização das transações para as entidades moçambicanas, o que poderá atrasar os negócios e afectar a liquidez.

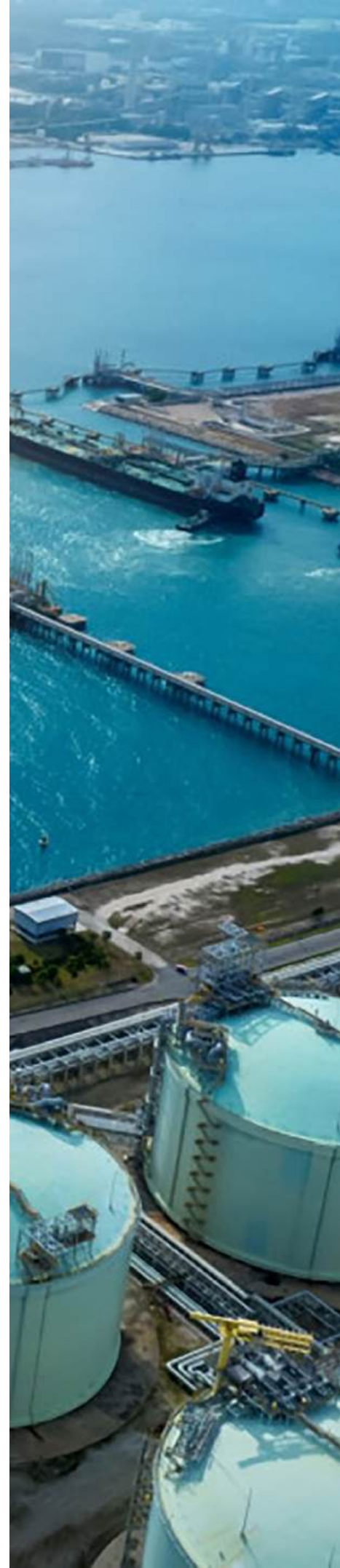
Por outro lado, os investidores estrangeiros, particularmente os de sectores regulados como os serviços financeiros, extractivos e infra-estruturas, enfrentam um maior escrutínio por parte dos seus reguladores nacionais ao envolverem-se com parceiros moçambicanos. Algumas oportunidades de investimento foram adiadas ou reestruturadas

difficulties in maintaining relations with correspondent banks, especially for international payments, and some sectors have faced reduced flows of foreign investment. Lenders and investors tend to take a risk-averse approach, preferring jurisdictions with a stronger track record of compliance. This not only did it impact the ease of conducting business, but also increased the cost of compliance for companies operating in the country.

For example, international banks now require greater due diligence and monitoring of transactions for Mozambican entities, which could delay business and affect liquidity.

On the other hand, foreign investors, particularly those from regulated sectors such as financial services, extractive industries and infrastructure, face increased scrutiny from their domestic regulators when engaging with Mozambican partners. Some investment opportunities have been delayed or restructured due to perceived risk. Even for companies with strong compliance track record, the country risk associated with Mozambique makes financing more expensive as lenders consider reputation and regulatory risks.

While lifting Mozambique from the 'grey list' is a positive sign for the international community, it is not an automatic solution to all challenges. Financial institutions and investors will continue to apply enhanced due diligence for some time, as reputation risk persists even after formal removal from the list. Therefore, companies should adopt a future-oriented strategy, looking at compliance and risk assessment as ongoing priorities rather than short-term obligations.



devido à percepção de risco. Mesmo para empresas com sólidos históricos de conformidade, o risco-país associado a Moçambique torna o financiamento mais dispendioso, uma vez que os credores consideram os riscos reputacionais e regulamentares.

Embora a remoção da lista cinzenta seja um sinal positivo para a comunidade internacional, não é uma solução automática para todos os desafios. As instituições financeiras e os investidores continuarão a aplicar uma diligência prévia reforçada durante algum tempo, dado que o risco reputacional persiste mesmo após a exclusão formal da lista. Por conseguinte, as empresas devem adotar uma estratégia orientada para o futuro, tratando a conformidade e a avaliação de riscos como prioridades contínuas, em vez de obrigações de curto prazo.

Então, na prática, o que é a Avaliação de Risco?

A avaliação de riscos é um processo estruturado para identificar, analisar e gerir riscos que podem afetar os objetivos de uma empresa. Em Moçambique, os riscos são particularmente elevados devido à lista cinzenta, à evolução regulamentar e ao escrutínio dos parceiros internacionais. Assim, os investidores devem priorizar as avaliações de risco para garantir que: (1) protegem o seu capital e as suas operações, evitando multas, sanções e interrupções operacionais; (2) salvaguardem a sua reputação e credibilidade, demonstrando uma forte governação corporativa e fiabilidade a parceiros, instituições financeiras e clientes; (3) estejam à frente da evolução das leis, particularmente das

obrigações de PLD/CFT; e (4) tomarem decisões informadas e agirem rapidamente num mercado dinâmico.

Para os investidores que operam em Moçambique, a realização de avaliações de risco robustas e periódicas garante o cumprimento das obrigações de PLD/CFT, a preservação da continuidade do negócio e a mitigação dos riscos reputacionais. As empresas que vêem a avaliação de risco como estratégica – e não apenas regulatória – aumentam o potencial de crescimento a longo prazo e a credibilidade no mercado.

O que podem fazer os investidores?

As Avaliações de Risco auxiliam as empresas a identificar e avaliar vulnerabilidades relacionadas com clientes, fornecedores, parceiros e até mesmo processos internos, uma vez que consideram fatores como perfis de clientes, exposição geográfica, riscos de produtos e serviços e parceiros transacionais. Ao mapear estes fatores, as empresas podem implementar controlos proporcionais, alocar recursos de forma eficiente e demonstrar uma forte cultura de conformidade às partes interessadas.

Para garantir a avaliação estratégica dos riscos, as empresas devem desenvolver e manter políticas e procedimentos internos de PLD/CFT alinhados com as normas moçambicanas e internacionais, implementar a devida diligência para clientes, parceiros e fornecedores, estabelecer procedimentos claros de escalonamento para incidentes ou violações e

So, in practice, what is Risk Assessment?

Risk assessment is a structured process for identifying, analyzing, and managing risks that may affect a company's objectives. In Mozambique, risks are particularly high due to the 'grey list', regulatory developments and scrutiny from international partners. Thus, investors should prioritize risk assessments to ensure that:

- (1) protect their capital and operations by avoiding fines, sanctions and operational disruptions;
- (2) safeguard their reputation and credibility by demonstrating strong corporate governance and reliability to partners, financial institutions and customers;
- (3) be ahead of the evolution of laws, especially the AML/CFT obligations; and
- (4) make informed decisions and act quickly in a dynamic market.

For investors operating in Mozambique, conducting robust and periodic risk assessments ensures

compliance with AML/CFT obligations, preserving business continuity and mitigating reputation risks. Companies that view risk assessment as strategic- and not just regulatory-increase long-term growth potential and market credibility.

What can investors do?

Risk Assessments help companies identify and assess vulnerabilities related to customers, suppliers, partners, and even internal processes as they consider factors such as customer profiles, geographic exposure, product and service risks, and transactional partners. By mapping these factors, companies can implement proportionate controls, allocate resources efficiently, and demonstrate a strong compliance culture to stakeholders.

In order to ensure strategic risk assessment, companies must develop and maintain internal AML/CFT policies and procedures aligned with Mozambican and international standards, implement due diligence for customers, partners and suppliers, establish clear escalation procedures for incidents or violations and integrate ESG and Sustainability Risks into their internal policies and procedures.





integrar os Riscos ESG e de Sustentabilidade nas suas políticas e procedimentos internos.

Para além do acima referido, para aqueles que, ao abrigo da legislação moçambicana de combate ao branqueamento de capitais, são entidades obrigadas, estes procedimentos devem incluir:

- a nomeação de um Oficial Interno para Comunicação de Transações Suspeitas (OCOS),
- a verificação da titularidade efetiva do seu cliente,
- procedimentos claros para clientes que sejam Pessoas Politicamente Expostas.

Corporate Governance e Combate ao Branqueamento de Capitais

A governação corporativa é a espinha dorsal da capacidade de uma empresa operar de forma responsável e transparente. Quando se trata de conformidade com o combate ao branqueamento de capitais e avaliação de riscos, a governação não é meramente um factor complementar, mas sim uma

componente integrante. Os Conselhos de Administração e a liderança executiva têm deveres fiduciários para salvaguardar a integridade e a reputação da empresa.

Isto significa que a avaliação de riscos não deve ser tratada como uma tarefa “exclusivamente de conformidade”, delegada nos departamentos jurídico ou de conformidade, mas como um processo estratégico alinhado com os objetivos corporativos. Uma governação eficaz garante que existe harmonia na gestão de topo, com a gestão de topo a promover ativamente uma cultura de conformidade e sensibilização para os riscos. Uma estrutura de governação robusta exige que as avaliações de risco sejam realizadas periodicamente, integradas nos processos de tomada de decisão e documentadas para efeitos de responsabilização.

Quando as empresas ignoram estas práticas, expõem-se a consequências graves, incluindo penalizações regulamentares, perdas financeiras e danos de reputação. Na economia globalizada actual, as partes interessadas, incluindo os investidores e as instituições financeiras, exigem provas de uma governação sólida como condição para investimentos e parcerias.

In addition to the above, for those who, under Mozambican anti-money laundering legislation, are obliged entities, these procedures should include:

- the appointment of an Internal Officer for Reporting Suspicious Transactions (IORST);
- the verification of the effective ownership of its client;
- clear procedures for clients who are Politically Exposed Persons.

“Corporate Governance” and Anti-Money Laundering

Corporate governance is the backbone of a company’s ability to operate responsibly and transparently. When it comes to anti-money laundering compliance and risk assessment, governance is not merely a complementary factor, but rather an integral component. Boards of Directors and executive leadership have fiduciary duties to safeguard the integrity and the company’s reputation.

This means that risk assessment should not be treated as a “compliance-only” task delegated to legal or compliance departments, but as a strategic process aligned with corporate objectives.

Effective governance ensures that there is harmony in top management, with top management actively promoting a culture of compliance and risk awareness. A robust governance structure requires risk assessments to be carried out periodically, integrated into decision-making processes, and documented for accountability purposes.

When companies ignore these practices, they expose themselves to serious consequences, including regulatory penalties, financial loss, and reputation damage.

In today’s globalized economy, stakeholders, including investors and financial institutions, require evidence of sound governance as a condition for investments and partnerships.

Therefore, aligning PLD risk assessment with governance principles is not optional – it is essential to maintain trust, ensure regulatory compliance and ensure long-term business relationships.

Risk Assessment and ESG

In today’s business environment, especially with investors and international partners, more than financial performance, responsible business practices are paramount. ESG considerations (along with PLD and anti-bribery insurance procedures) are now an integral part of investment decisions. The Risk Assessment serves as a bridge between compliance and ESG, ensuring that governance structures are robust, social risks (such as labour practices) are managed and environmental obligations are complied with.

In Mozambique, sectors such as mining, energy and infrastructure are under increasing scrutiny for their environmental and social impact. Therefore, aligning risk assessment with ESG targets not only mitigates legal exposure, but also ensures long-term investor confidence and the sustainability of your projects.

Risk Assessment is more than an obligation, it is also an advantage

Por conseguinte, alinhar a avaliação de riscos de PLD com os princípios de governação não é opcional – é essencial para manter a confiança, garantir a conformidade regulamentar e assegurar relações comerciais a longo prazo.

Avaliação de Riscos e ESG

No atual ambiente empresarial, particularmente com investidores e parceiros internacionais, mais do que o desempenho financeiro, as práticas empresariais responsáveis são cruciais. As considerações ESG (juntamente com os procedimentos de PLD e seguros anti-suborno) são agora parte integrante das decisões de investimento. A Avaliação de Riscos serve de ponte entre a conformidade e o ESG, garantindo que as estruturas de governação são robustas, os riscos sociais (como as práticas laborais) são geridos e as obrigações ambientais são respeitadas.

Em Moçambique, sectores como a mineração, a energia e as infra-estruturas estão sob crescente escrutínio pelo seu impacto ambiental e social. Portanto, alinhar a avaliação de riscos com as metas ESG não só mitiga a exposição legal, como também garante a confiança dos investidores a longo prazo e a sustentabilidade dos seus projetos.

A Avaliação de Riscos é mais do que uma obrigação, é também uma vantagem

Embora a provável saída de Moçambique da lista cinzenta, na sequência da recente inspeção in loco, seja um sinal positivo

para o país, as empresas devem reconhecer que o escrutínio regulamentar não desaparecerá de um dia para o outro. De facto, a remoção da lista cinzenta implicará também um escrutínio mais rigoroso por parte dos reguladores, bancos e contrapartes. No entanto, para os investidores, este não é um motivo de hesitação, mas sim uma oportunidade de liderança. Ao incorporar a avaliação de riscos no cerne da sua estratégia, os investidores podem desbloquear valor, construir resiliência e obter vantagem competitiva.

O panorama global de conformidade está a evoluir para padrões mais rigorosos, com um foco crescente em abordagens baseadas no risco, transparência e prestação de contas. As empresas que demonstrem uma gestão proativa do risco estarão melhor posicionadas para aceder ao financiamento, atrair parceiros respeitáveis e evitar interrupções. A aplicação contínua da avaliação de riscos de PLD não se limita ao cumprimento dos requisitos regulamentares; trata-se também de proteger o seu negócio, proteger a sua reputação e manter-se competitivo num mundo cada vez mais orientado para a conformidade.

Tendo testemunhado o processo de remoção do país da lista cinzenta, o meu conselho é simples: veja a avaliação de riscos como um investimento em confiança, reputação e sucesso a longo prazo. Nos mercados emergentes, estes são os ativos que mais importam.

While Mozambique's likely exit from the 'grey list' following the recent on-site inspection is a positive sign for the country, companies must recognise that regulatory scrutiny will not disappear overnight. Indeed, being lifted from the 'grey list' will also entail stricter scrutiny by regulators, banks and counterparties.

However, for investors, this is not a cause for hesitation, but rather a leadership opportunity. By embedding risk assessment at the core of their strategy, investors can unlock value, build resilience, and gain competitive advantage.

The global compliance landscape is evolving to stricter standards, with an increasing focus on risk-based approaches, transparency and accountability. Companies that demonstrate proactive risk management will be better positioned to access financing, attract reputable partners, and avoid disruption. Continuous application of PLD risk assessment is not limited to meeting regulatory requirements; it is also about protecting your business, protecting your reputation, and staying competitive in an increasingly compliance-driven world.

Having witnessed the process of lifting the country from the 'grey list', my advice is simple: see risk assessment as an investment in trust, reputation and long-term success. In emerging markets, these are the assets that matter most.



Direito Empresarial

Business Law

A Propriedade Intelectual:

Intellectual Property:

Uma Aliada das PME em Moçambique

An Ally for SMEs in Mozambique

Em Moçambique, as pequenas e médias empresas (PME) representam mais de 90% do tecido empresarial nacional, sendo responsáveis por gerar empregos, dinamizar mercados locais e estimular a inovação. No entanto, num mundo onde o conhecimento, a criatividade e a marca valem tanto ou mais do que a matéria-prima, muitas PME ainda ignoram um instrumento essencial para crescer e competir: a propriedade intelectual (PI).



Ascensão Machel
Consultor
Consultant

A PI abrange os direitos sobre invenções, marcas, logotipos, desenhos, obras literárias ou tecnológicas, tudo aquilo que é fruto da mente humana e pode ser usado para gerar valor. Ao proteger esses activos, as empresas ganham exclusividade, reputação e até novas fontes de receita. Mas será que as PME moçambicanas estão a aproveitar este potencial?

Desde 2016, Moçambique tem uma Lei da Propriedade Industrial alinhada com os tratados internacionais mais importantes, como o Acordo sobre os Direitos de Propriedade Intelectual da OMC, os tratados da Organização Mundial da Propriedade Intelectual (OMPI), e é membro da ARIPO, organismo regional africano que facilita o registo de marcas e patentes em vários países.

Na prática, isto significa que uma PME moçambicana pode registar uma marca, proteger um logotipo ou uma invenção com validade não só nacional,

mas também regional e, se desejar, internacional. E com isso garantir que ninguém mais pode copiar, imitar ou explorar comercialmente a sua criação sem autorização. Ter uma marca registada, uma embalagem original protegida ou uma fórmula inovadora patenteada não é só uma questão legal. É uma vantagem competitiva. Uma PME que exporta café, mel ou caju, por exemplo, pode agregar valor ao produto ao registar a sua marca e identidade visual. Se for algo inovador, pode mesmo patentear. Uma start-up que desenvolve software, se proteger o código ou o nome do produto, ganha segurança jurídica e prestígio, algo crucial quando procura investidores ou parceiros. Além disso, activos de PI podem ser licenciados ou vendidos, tornando-se fonte de rendimento adicional. Ou usados como garantia em processos de financiamento.

Apesar do potencial, o registo e

In Mozambique, small and medium-sized enterprises (SMEs) represent more than 90% of the national business fabric, being responsible for generating jobs, boosting local markets and stimulating innovation. However, in a world where knowledge, creativity and brand are worth as much or more than raw materials, many SMEs still ignore an essential instrument for growth and competition: intellectual property (IP).

IP encompasses rights to inventions, trademarks, logos, designs, literary or technological works, everything that is the product of the human mind and can be used to generate value. By protecting these assets, companies gain exclusivity, reputation and even new sources of revenue. But are Mozambican SMEs taking advantage of this potential? Since 2016, Mozambique has had an Industrial Property Law aligned with the most important international treaties, such as the WTO Agreement on Intellectual Property Rights, the treaties of the World Intellectual Property Organization (WIPO), and is a member of ARIPO, an African regional body that facilitates the registration of trademarks and patents in various countries.

In practice, this means that a Mozambican SME can register a trademark, protect a logo or invention with validity not only nationally,

but also regionally and, if desired, internationally. This ensures that no one else can copy, imitate, or commercially exploit their creation without authorization. Having a registered trademark, protected original packaging, or a patented innovative formula is not just a legal matter; it's a competitive advantage.

A small or medium-sized enterprise (SME) that exports coffee, honey, or cashew nuts, for example, can add value to its product by registering its brand and visual identity. If it's something innovative, it can even patent it. A startup that develops software, by protecting the code or name of the product, gains legal security and prestige, something crucial when seeking investors or partners. Furthermore, IP assets can be licensed or sold, becoming an additional source of income. Or used as collateral in financing processes. Despite the potential, the registration and strategic use

uso estratégico da propriedade intelectual em Moçambique ainda é muito reduzido. Entre os motivos, destacam-se, desconhecimento ou seja, muitas PME não sabem que os seus activos podem ser protegidos por um lado. Por outro, burocracia e custos, querendo dizer o seguinte, o processo de registo, embora simplificado, ainda é visto como caro ou distante da realidade das microempresas. Por fim a falta de apoio técnico, muitas vezes as empresas não sabem por onde começar nem a quem recorrer, é daí que o Agente Oficial de Propriedade Intelectual tem espaço.

O Instituto da Propriedade Industrial (IPI), órgão responsável por esta área, tem feito esforços para sensibilizar e formar os empresários. Mas é preciso fazer mais e de forma mais próxima das realidades locais. O Governo, os parceiros de desenvolvimento e as associações empresariais devem trabalhar juntos para tornar a PI uma ferramenta acessível e útil para as PME. Isso inclui:

“As empresas não sabem por onde começar nem a quem recorrer”

- Campanhas de sensibilização em mercados e feiras comerciais;
- Apoio financeiro para registo de marcas e patentes;
- Criação de centros locais de apoio à PI nas províncias;
- Integração da PI nas políticas públicas de industrialização e inovação.

Num país rico em talento, cultura, biodiversidade e engenho, não podemos continuar a desperdiçar o potencial económico da criatividade moçambicana. Proteger o que é nosso, seja uma ideia, uma marca ou uma solução é proteger o futuro.

of intellectual property in Mozambique is still very low. Among the reasons, the following stand out: lack of awareness – many SMEs don't know that their assets can be protected; bureaucracy and costs – meaning that the registration process, although simplified, is still seen as expensive or out of reach for micro-enterprises; and finally, a lack of technical support – often companies don't know where to start or who to turn to. This is where the Official Intellectual Property Agent comes in.

The Institute of Industrial Property (IPI), the body responsible for this area, has been making efforts to raise awareness and train entrepreneurs. But more needs to be done, and in a way that is closer to local realities. The Government, development partners, and business associations must work together to make IP an accessible and useful tool for SMEs. This includes:

- Awareness campaigns in markets and trade fairs;
- Financial support for trademark and patent registration;
- Creation of local IP support centers in the provinces;
- Integration of IP into public policies for industrialization and innovation.

In a country rich in talent, culture, biodiversity, and ingenuity, we cannot continue to waste the economic potential of Mozambican creativity. Protecting what is ours, whether it's an idea, a brand, or a solution, is protecting the future.

Finanças

Finance

Tratamento contabilístico e fiscal da facturação com IVA de caixa

Em cumprimento do Programa do Governo e com o objectivo de promover a melhoria das condições de tesouraria para empresas moçambicanas de grande e média dimensão, o Governo aprovou um regime de contabilidade de caixa em sede de Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA). Trata-se de um regime de adesão facultativa, estruturado de forma simplificada e aplicável mediante opção do sujeito passivo.



Arthur Joaquim Frank
SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Contabilista
Accountant

Nos termos da autorização legislativa constante da Lei n.º 29/2007, de 24 de Dezembro (Lei do Orçamento do Estado para 2008), o regime de IVA de caixa permite que a exigibilidade do imposto nas operações activas apenas ocorra no momento do recebimento do pagamento pelo cliente. Este regime visa essencialmente diminuir a pressão de tesouraria e os custos financeiros para as empresas, permitindo-lhes evitar a entrega de imposto ao Estado antes de receberem efectivamente os valores correspondentes às suas facturas.

Em complemento, a dedução do IVA suportado nas aquisições de bens e serviços só é permitida no momento do pagamento ao fornecedor, conforme estabelecido nos artigos 7.º, 8.º e 21.º, n.º 1 do Código do IVA.

Do ponto de vista contabilístico, nos termos do parágrafo 20 da Estrutura Conceptual do PGC-NIRF, aprovado pelo Decreto n.º 70/2009, de 22 de Dezembro e do n.º 1 do artigo 18.º do Código do IRPC, as transacções devem ser reconhecidas contabilisticamente quando os seus efeitos económicos ocorrem, independentemente do momento do pagamento. Assim, os proveitos provenientes da prestação de serviços devem ser reconhecidos no período em que o serviço é prestado, mesmo que o pagamento só ocorra posteriormente. Do mesmo modo, os custos e encargos incorridos devem ser registados no momento em que forem economicamente relevantes, conforme o princípio da

Accounting and tax management of cash VAT invoicing

Following the Government Program and with the aim of promoting the improvement of cash conditions for large and medium-sized Mozambican enterprises, the Government has approved a cash accounting regime in terms of Value Added Tax (VAT). This is an optional accession scheme, structured in a simplified fashion and applicable by the option of the taxable person.

According to the Legislative authorization set out in Law no. 29/2007, of December 24 (Government Budget Law for 2008), the Cash VAT regime allows tax enforceability in active operations only to occur at the time of receipt of payment by the client. This scheme is mainly aimed at reducing cash pressure and financial costs for companies, allowing them to avoid the delivery of tax to the State before actually receiving the amounts corresponding to their invoices.

In addition, the deduction of VAT incurred into when purchasing goods and services is only allowed at the time of payment to the supplier, as set out in Articles 7, 8 and 21, paragraph 1 of the VAT Code.

From the accounting point of view, pursuant to paragraph 20 of the PGC-NIRF Framework, approved by Decree No 70/2009, of 22 December and Article 18(1) of the IRPC Code, transactions must be recognized accountably when their economic effects occur, regardless of the time of payment. Thus, the proceeds from the provision of services shall be recognized in the period in which the service is provided, even if the payment only occurs later. Similarly, the costs and charges incurred shall be recorded at the time they are economically relevant, in accordance with the principle of specialization of the financial years.

In the tax plan, according to Article 7(1)(b) of the VAT Code, the tax is due and becomes chargeable in the provision

especialização dos exercícios.

No plano fiscal, segundo o artigo 7.º, n.º 1, alínea b) do Código do IVA, o imposto é devido e torna-se exigível nas prestações de serviços no momento da sua realização ou no momento em que, antecedendo esta, seja total ou parcialmente cobrado ou debitado o preço. De acordo com o artigo 8.º, alínea c), sempre que a transmissão de bens ou prestação de serviços der lugar à obrigação de emissão de factura ou documento equivalente, o imposto torna-se exigível no momento do recebimento do pagamento, pelo montante recebido.

De forma decisiva, o n.º 1 do artigo 21.º do Código do IVA estabelece que o direito à dedução nasce no momento em que o imposto dedutível se torna exigível, nos termos dos artigos 7.º e 8.º. Isso significa que, no regime de IVA de caixa, o IVA liquidado só se torna exigível no momento do recebimento do valor pelo cliente e, de igual modo, o IVA suportado nas aquisições apenas se torna dedutível no momento do pagamento ao fornecedor. Tal garante simetria e coerência, evitando distorções nos fluxos de caixa das empresas aderentes.

O tratamento contabilístico e fiscal das operações realizadas no âmbito do regime de IVA de caixa deve respeitar a dualidade entre o regime do acréscimo para efeitos contabilísticos (reconhecimento económico das operações) e o regime de caixa para efeitos de exigibilidade fiscal do IVA (tanto activo como passivo).

Recomenda-se, portanto, o reconhecimento do proveito no período em que o serviço é prestado e finalizado, independentemente do recebimento, o adiamento da entrega do IVA ao Estado

até ao efectivo recebimento do pagamento pelo cliente, conforme o artigo 7.º, n.º 1, alínea b), e a dedução do IVA suportado apenas após o pagamento ao fornecedor, conforme o n.º 1 do artigo 21.º do Código do IVA. Além disso, é essencial adequar os sistemas de facturação e controlo de contas a receber ou a pagar, para garantir o correcto apuramento e exigibilidade do imposto.

A aplicação do regime de IVA de caixa implica a gestão rigorosa da rastreabilidade do momento do pagamento e recebimento das facturas, devendo as empresas manter sistemas de controlo eficazes sobre contas a pagar e a receber.

Nos termos do artigo 101.º da Lei Geral Tributária, sempre que subsistam dúvidas sobre a correcta aplicação do regime, o contribuinte pode requerer uma informação vinculativa à Administração Tributária. Em situações de urgência devidamente fundamentadas, poderá ser solicitado um parecer vinculativo urgente. O prazo de resposta da autoridade tributária é de até 90 dias, sendo que o silêncio administrativo equivale à aceitação tácita do entendimento do

of services at the time of its completion or at the time when, prior to this, the price is fully or partially charged or debited. In accordance with Article 8(c), where the transmission of goods or services gives rise to the obligation to issue an invoice or equivalent document, the tax shall be chargeable at the time of receipt of the payment, for the amount received.

In a decisive way, Article 21(1) of the VAT Code states that the right to deduction starts at the time when the deductible tax becomes chargeable, in accordance with Articles 7 and 8. This means that, in the cash VAT regime, the VAT settled only becomes chargeable at the time of receipt of the amount by the customer and, likewise, the VAT incurred in purchases only becomes deductible at the time of payment to the supplier. This ensures symmetry and consistency, avoiding distortions in cash flows of the participating companies.

The accounting and tax management of transactions carried out under the cash VAT regime must respect

the duality between the accrual scheme for accounting purposes (transactions economic recognition) and the cash scheme for the purposes of tax enforceability of VAT (both assets and liabilities).

It is therefore recommended to recognize the benefit in the period in which the service is provided and completed, regardless of receipt, the postponement of the VAT delivery to the State until the actual payment is received by the customer, in accordance with Article 7(1)(b), and the deduction of the VAT paid only after payment to the supplier, in accordance with Article 21(1) of the VAT Code. In addition, it is essential to adjust the billing and control systems to be received or payable to ensure the correct clearance and tax enforceability.

The application of the Cash VAT regime implies the strict management of the traceability of the time of payment and receipt of invoices, and companies should maintain effective control systems on accounts payable and receivable.

According to article 101 of the General Tax Law, whenever doubts prevail about the





contribuinte, nos termos legais.

Importa destacar que o regime de IVA de caixa, embora introduza alterações na exigibilidade fiscal do imposto, não modifica a essência da contabilidade das empresas, que deve continuar a reger-se pelos princípios fundamentais previstos na Estrutura Conceptual do PGC-NIRF, aprovada pelo Decreto n.º 70/2009. O impacto do regime está estritamente limitado ao momento em que o imposto se torna exigível, não interferindo nos critérios de reconhecimento económico das operações, razão pela qual é essencial que os sujeitos passivos saibam distinguir correctamente entre o momento do reconhecimento contabilístico e o momento da exigibilidade fiscal.

A adopção deste regime, ainda que implique o diferimento da entrega do imposto até ao efectivo recebimento pelo cliente ou pagamento ao fornecedor, não colide com os princípios contabilísticos fundamentais, desde que se assegure a aplicação simultânea dos princípios da especialização dos exercícios e da substância sobre a forma. De acordo com o parágrafo 20 da Estrutura

Conceptual, as transacções devem ser reconhecidas contabilisticamente quando os seus efeitos económicos se verificam, independentemente da ocorrência dos fluxos monetários, assegurando-se o correcto apuramento de resultados por exercício. Por sua vez, o parágrafo 33 da mesma Estrutura exige que as demonstrações financeiras reflectam a substância económica das operações e não meramente a sua forma legal ou contratual.

Neste contexto, ainda que o regime de IVA de caixa estabeleça que o imposto apenas se torna exigível no momento do recebimento ou pagamento, a substância da transacção, como a entrega de bens ou a prestação de serviços, já produziu efeitos patrimoniais na entidade, pelo que deve ser reconhecida contabilisticamente no período em que ocorreu. Esta abordagem assegura a coerência entre a realidade económica das operações e a informação financeira reportada, garantindo, simultaneamente, a conformidade com os preceitos legais e evitando distorções nos resultados e na posição financeira da entidade.

correct application of the regime, the taxpayer may request binding information from the Tax Authority. In duly substantiated emergency situations, an urgent binding opinion may be requested. The response time from the tax authority is up to 90 days, and the administrative silence is equivalent to tacit acceptance of the taxpayer's understanding, under the legal terms.

It should be noted that the cash VAT regime, although it introduces changes in the tax enforceability, does not change the essence of the company's accounting, which must continue to be governed by the fundamental principles laid down in the Framework of the IGC-NIRF, approved by Decree no. 70/2009. The impact of the scheme is strictly limited to the time when the tax becomes chargeable and does not interfere with the criteria for economic recognition of transactions, which is why it is essential that taxable persons know how to distinguish correctly between the time of accounting recognition and the time of tax enforceability.

The adoption of this regime,

even if it implies the deferral of the delivery of the tax until the actual receipt by the client or payment to the supplier, does not conflict with the fundamental accounting principles, provided that the specialization principles of the fiscal years and the substance on the form are simultaneously applied.

In accordance with paragraph 20 of the Conceptual Framework, transactions shall be recognized accountably when their economic effects occur, regardless of the occurrence of monetary flows, ensuring the correct calculation of results per fiscal year. In turn, paragraph 33 of the same Structure requires that the financial statements reflect the economic substance of the transactions and not merely their legal or contractual form.

In this context, even if the cash VAT regime establishes that the tax is only payable at the time of receipt or payment, the substance of the transaction, such as the delivery of goods or the provision of services, has already produced property effects on the entity, therefore, it must be recognized in terms of accounting in the period in which it occurred.

Consequentemente, o tratamento contabilístico das operações abrangidas pelo regime de IVA de caixa (cash basis accounting) deve respeitar a dualidade entre a contabilidade de acréscimo (accrual basis accounting) e a exigibilidade fiscal baseada em caixa, conciliando os critérios contabilísticos com as disposições do Código do IVA. Este desafio reforça a necessidade de formação contínua dos contabilistas e de desenvolvimento de sistemas de informação adequados, capazes de assegurar o da opção. O regime de IVA de caixa contribui para uma maior justiça fiscal e adequação da tributação à realidade económica das empresas, evitando que o imposto seja exigido em momentos em que ainda não houve entrada de recursos financeiros. Esta característica é particularmente relevante para médias e grandes empresas, que frequentemente enfrentam atrasos nos pagamentos e constrangimentos de liquidez. Ao aliviar a

“ *A adesão ao regime de IVA de caixa pode ter implicações na gestão do crédito fiscal e na análise do impacto financeiro* ”

correcto controlo dos momentos de reconhecimento económico e exigibilidade fiscal, promovendo, assim, uma aplicação responsável e tecnicamente sustentada deste regime.

Adicionalmente, a adesão ao regime de IVA de caixa pode ter implicações no planeamento fiscal das empresas, especialmente na gestão do crédito fiscal e na análise do impacto financeiro do diferimento da entrega do imposto ao Estado. Empresas que operam com margens reduzidas e longos prazos de recebimento podem beneficiar significativamente do regime, desde que implementem mecanismos de controlo rigorosos. Por outro lado, aquelas com processos de cobrança ineficientes podem enfrentar dificuldades adicionais na dedução do IVA suportado, o que exige uma análise prévia cuidadosa antes

pressão sobre o fluxo de caixa, o regime permite maior previsibilidade e segurança na gestão financeira, promovendo um ambiente mais favorável ao cumprimento voluntário das obrigações tributárias.

Finalmente, é importante que as autoridades fiscais garantam a adequada fiscalização da aplicação do regime, assegurando que os contribuintes não utilizem indevidamente o diferimento do imposto para adiar a entrega de valores ao Estado de forma artificial. A credibilidade do regime depende da sua correcta implementação, da supervisão eficaz e da disponibilização de orientações claras e actualizadas aos contribuintes.

This approach ensures consistency between the economic reality of operations and reported financial information, while ensuring compliance with legal provisions and avoiding distortions in the results and financial position of the entity.

Consequently, the accounting transactions management covered by the cash basis accounting system must respect the duality between accrual basis

accounting and cash-based tax enforceability, reconciling accounting criteria with the provisions of the VAT Code. This challenge reinforces the need for continuous training of accountants and for the development of appropriate information systems, capable of ensuring the correct control of moments of economic recognition and tax enforceability, thereby promoting responsible and technically sustained application of this scheme.



In addition, adherence to the cash VAT regime may have implications for corporate tax planning, especially in the management of tax credit and in the analysis of the financial impact of deferral of tax delivery to the State. Companies operating with reduced margins and long receiving times can benefit significantly from the scheme, provided they implement strict control mechanisms. On the other hand, those with inefficient collection processes may face additional difficulties in deducting the VAT supported, which requires careful prior analysis before the option.

The cash VAT regime contributes to greater fiscal justice and the adequacy of taxation to the economic reality of companies, preventing the tax from being demanded at times

when financial resources have not yet been entered. This feature is particularly relevant for medium and large enterprises, which oftentimes face delays in payments and liquidity constraints. By relieving pressure on cash flow, the regime allows for greater predictability and security in financial management, promoting a more favorable environment for voluntary compliance with tax obligations.

Finally, it is important that the tax authorities ensure proper monitoring of the regime application, ensuring that taxpayers do not misuse the deferral of the tax to postpone the delivery of amounts to the State in an artificial manner. The credibility of the scheme depends on its proper implementation, effective supervision and the provision of clear and up-to-date guidelines for taxpayers.

Gestão Estratégica

Strategic Management

Exclusão da Responsabilidade da Seguradora de Indemnizar

Liability Exclusion of the Insurer to Compensate

A questão da mora ou omissão do tomador do seguro ou segurado na participação do sinistro tem suscitado discussão na prática forense moçambicana. Frequentemente, as seguradoras procuram eximir-se da responsabilidade de indemnizar alegando o incumprimento do dever de comunicação do sinistro dentro dos prazos legal e/ou contratualmente estipulados. Afigura-se, por conseguinte, legítimo interrogar será lícito à seguradora recusar o pagamento da indemnização ou do capital seguro com base unicamente na mora ou omissão na participação tempestiva do sinistro.



Derick de Sousa Alafo

Advogado
Lawyer

The question of the default, or omission by the policyholder or insured, in reporting the claim, has triggered debate in the Mozambican forensic sphere. Very often, insurers seek to exempt themselves from the liability of compensation by claiming that the obligation to communicate the claim is not done within the legal and/or contractually stipulated deadlines. It is therefore legitimate to ask whether the insurer may refuse to pay compensation or insurance capital on the basis of default or omission in the timely reporting of the claim.

Nos termos do artigo 136.º, n.º 2 do Regime Jurídico dos Seguros ("RJS"), aprovado pelo Decreto-Lei n.º 1/2010, de 31 de Dezembro, o tomador do seguro ou o segurado encontra-se adstrito ao dever de comunicar à seguradora a ocorrência do sinistro dentro do prazo fixado no contrato ou, na ausência de estipulação contratual, no prazo de oito dias a contar da verificação do evento ou da data em que dele tomou conhecimento.

A comunicação do sinistro deverá conter a indicação das respectivas circunstâncias, causas e consequências, conforme igualmente estipulado no artigo 136.º, n.º 4 do RJS. Este dever de participação não se esgota num formalismo documental, mas antes assenta no princípio da boa-fé contratual, consagrado no artigo 86.º do RJS, sendo este o critério reitor que deve nortear a conduta das partes na execução do

contrato. Na prática, a comunicação do sinistro representa o acto jurídico que permite à seguradora tomar conhecimento do evento gerador da obrigação de indemnizar. Em rigor, até que essa comunicação seja efectuada, a seguradora não se encontra adstrita ao cumprimento da prestação principal emergente do contrato. Todavia, importa relevar que a tempestividade da participação do sinistro deve ser aferida em função das circunstâncias concretas do caso, não podendo ser apreciada de forma mecânica ou descontextualizada. A doutrina e a jurisprudência maioritárias entendem, com propriedade, que a comunicação pode considerar-se tempestiva mesmo quando efectuada fora do prazo, desde que a seguradora tenha tido conhecimento do sinistro por outro meio durante o prazo previsto ou que o participante demonstre que,

Pursuant to Article 136, paragraph 2 of the Insurance Legal Regime ("RJS"), approved by Decree-Law no. 1/2010, of December 31, the policyholder or the insured is bound by the duty to notify the insurer of the occurrence of the accident within the period set in the contract or, in the absence of contractual stipulations, within eight days of the event or of the date on which he/she became aware of it. Reporting the claim shall contain an indication of the circumstances, causes and consequences thereof, as also stipulated in Article 136(4) of the RJS.

This duty of reporting is not limited to paperwork formalism, but rather is based on the principle of contractual good faith, as enshrined in Article 86 of the RJS, which is the guiding criterion that should govern the conduct of the parties in the contract execution.

In practice, reporting of the claim represents the legal act that allows the insurer to become aware of the event that triggers the obligation to compensate. Strictly speaking, until such communication is made, the insurer is not obliged to comply with the main provision arising from the contract.

However, it should be noted that the timeliness of the claim's notification must be measured according to the case specific circumstances and cannot be assessed mechanically or taken out of context. The majority doctrine and case law understand, with ownership, that the notification may be considered timely even when done after the deadline, provided that the insurer has otherwise been aware of the claim during the period envisaged, or that the reporting person demonstrates that, for objectively justifiable reasons, it was impossible for him/her



SEGURO ASSISTÊNCIA EM VIAGEM

Sabias que?

Um simples imprevisto de saúde
fora do país pode transformar
a tua viagem num grande
prejuízo?



por razões objectivamente justificáveis, lhe era impossível comunicar o facto em momento anterior. Quanto aos efeitos jurídicos da mora na participação do sinistro, o artigo 137.º do RJS dispõe que tal mora não extingue, por si só, a responsabilidade da seguradora.

Portanto, a consequência jurídica da omissão ou da participação tardia do sinistro consubstancia-se, tão-somente, no direito da seguradora a ser indemnizada pelos danos sofridos em virtude desse incumprimento. O segurado responde,

se com a orientação legal acolhida no artigo 87.º do RJS, a qual apenas admite a perda da cobertura nos casos de dolo e prejuízo relevante, e desde que tal exclusão se encontre contratualmente prevista. Com efeito, a exclusão da responsabilidade da seguradora em razão da mora na participação do sinistro deve ser expressa e especificamente estabelecida no contrato. Não é lícito às partes, mesmo com base na autonomia contratual prevista no artigo 87º do RJS, instituírem cláusulas abusivas ou

“ Com efeito, a exclusão da responsabilidade da seguradora em razão da mora na participação do sinistro deve ser expressa e especificamente estabelecida no contrato. ”

pois, nos termos gerais, pelos prejuízos que o seu comportamento omissivo ou negligente haja causado à seguradora, em estrita conformidade com o princípio da proporcionalidade. Este regime configura, na essência, uma sanção de natureza civil e compensatória, que visa dissuadir o incumprimento e assegurar a reparação dos danos sofridos pela contraparte, sem afectar a existência ou validade do contrato. De modo nenhum se trata de uma sanção extintiva da obrigação principal da seguradora. É importante mencionar que o Professor Menezes Cordeiro, em anotação clara e incisiva, observa que «a sanção não pode, designadamente pelas condições gerais, ser alargada ao ponto de se considerar ineficaz o seguro por falta de participação atempada». Tal entendimento coaduna-

obscuras que conduzam, de forma indirecta, à ineficácia ou anulabilidade do contrato por mera omissão formal.

O artigo 104.º do RJS é peremptório ao estabelecer que as cláusulas limitativas ou excludentes da responsabilidade da seguradora devem estar redigidas em caracteres destacados e ser de fácil identificação, não podendo ser incluídas de forma dissimulada ou em violação dos deveres de transparência e informação. Por conseguinte, ainda que a autonomia privada permita a estipulação de penalidades contratuais, como a redução da prestação da seguradora ou mesmo a perda da cobertura, nos casos de dolo, tais estipulações devem observar os princípios da boa-fé, da função económico-social

to communicate the fact in a previous moment (1).

As for the legal effects of delay in reporting on the claim, Article 137 of the RJS states that such delay does not in itself extinguish the insurer liability. Therefore, the legal consequence of the omission or delayed notification of the claim is only in the right of the insurer to be compensated for the damage suffered by virtue of such non-compliance. The insured is therefore liable, in general terms, for the losses caused by his or her ominous or negligent behaviour to the insurer, in strict accordance with the principle of proportionality.

This regime constitutes, in essence, a sanction of a civil and compensatory nature, which aims to deter non-compliance and to ensure the repair of the damage suffered by the counterparty, without affecting the existence or validity of the contract. In no way is it a penalty which is exempt from the primary obligation of the insurer. It is important to mention that Professor Menezes Cordeiro, in a clear and incisive manner, notes that *“the sanction cannot, in particular by the general conditions, be extended to the point that insurance is considered ineffective due to lack of timely notification”*, (2).

Such an understanding is consistent with the legal guidance received in Article 87 of the RJS, which only admits the loss of coverage in cases of material intent and injury, and provided that such exclusion is contractually foreseen. In fact, the liability exclusion of the insurer due to the default in the claim notification must be expressly and specifically established in the contract. It is not lawful for the

parties, even on the basis of the contractual autonomy provided for in Article 87 of the RJS, to establish abusive or obscure clauses that indirectly lead to the ineffectiveness or nullification of the contract by mere formal omission.

Article 104 of the RJS is enforceable in establishing that the limiting or excluding clauses of the insurer liability must be written in highlighted text and be easily identified and cannot be included in a disguised manner or in violation of the obligations of transparency and information. Therefore, even if private autonomy allows the stipulation of contractual penalties, such as the reduction of the insurer's service delivery or even the loss of cover, in cases of intent, such stipulations must comply with the principles of good faith, the economic and social function of the contract and the fair execution of the contractual bond, according to Articles 86 of the RJS, and 227(1) and 762(2), of the Civil Code(3) and Article 3 of the Legal Regime of Commercial Contracts.

In the context of compulsory civil liability insurance, namely car insurance, the problem raised gains another dimension in relation to the possibility of the insurer opposing default, or omission in the communication of the claim, to third parties injured in good faith. In this regard, Article 12 of the Regulation of Law no. 2/2003, of 21 (5) January, approved by Decree no. 47/2005, of 22 November, which introduced amendments to the then Road Code concerning car insurance, it is clear to the provision that the insurer cannot invoke, in relation to the injured party, the failure to participate in the claim by the policyholder or insured, except in the cases expressly provided for in Law no. 2/2003,

do contrato e da execução leal do vínculo contratual, conforme resulta dos artigos 86º do RJS, e 227.º, n.º 1, e 762.º, n.º 2, do Código Civil, e artigo 3º do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais. No âmbito dos seguros de responsabilidade civil obrigatória, designadamente o seguro automóvel, o problema levantado ganha uma outra dimensão relativamente à possibilidade de a seguradora opor a mora ou omissão na comunicação do sinistro a terceiros lesados de boa-fé. A este respeito, o artigo 12.º do Regulamento da Lei n.º 2/2003, de 21 de Janeiro, aprovado pelo Decreto n.º 47/2005, de 22 de Novembro, que introduziu alterações ao então Código da Estrada, relativamente ao seguro de automóveis, é claro ao dispor que a seguradora não pode invocar, em relação ao lesado, a falta de participação do sinistro pelo tomador do seguro ou segurado, salvo nas hipóteses expressamente previstas na Lei n.º 2/2003, de 21 de Janeiro, ou quando o contrato haja cessado antes da ocorrência do sinistro. Trata-se, pois, de uma norma de tutela do terceiro, cuja posição jurídica não deve ser afectada por comportamentos omissivos ou negligentes de terceiros a quem não está vinculado contratualmente.

No mesmo sentido, Sofia Martins, em comentário esclarecedor, defende que «a falta de participação de sinistro por quem a tal esteja obrigado não é oponível aos lesados». Em tais situações, a seguradora deverá efectuar o pagamento da indemnização devida, reservando-se, posteriormente, o direito de regresso contra o incumpridor do dever de comunicação, nos termos do disposto nos artigos 199º do RJS e 524º do Código Civil. Esta solução salvaguarda o direito à reparação do dano por parte do terceiro lesado e preserva a finalidade

reparadora e protectora do seguro. Note-se ainda que, nos termos do artigo 128.º do RJS, a cobertura efectiva dos riscos contratualmente assumidos verifica-se a partir do momento em que seja efectuado o pagamento do prémio ou da primeira fracção acordada, momento esse que marca o início da eficácia plena do contrato de seguro. À luz do exposto, pode afirmar-se com segurança que a mora ou omissão na participação do sinistro não constitui, por si só, causa legítima para a recusa da prestação devida pela seguradora. Salvo nos casos em que haja cláusula contratual expressa, dolo comprovado e prejuízo significativo, a seguradora não pode, de forma válida, invocar a excepção de incumprimento para se escusar ao pagamento da indemnização. A responsabilidade do tomador do seguro ou segurado limita-se, nestes casos, aos danos que a sua actuação omissiva tenha efectivamente causado, não podendo essa omissão ser oposta ao terceiro lesado de boa-fé. Tal solução assegura um equilíbrio contratual justo e eficaz, compatível com os princípios fundamentais do direito dos seguros e com a necessidade de protecção dos interesses legítimos dos lesados. O ordenamento jurídico moçambicano consagra, assim, um regime coerente e prudente, que compatibiliza os interesses da seguradora na gestão eficaz dos riscos com a função social e económica do contrato de seguro. Evita-se, deste modo, que formalismos excessivos sejam instrumentalizados para inviabilizar a realização dos fins próprios do seguro, assegurando-se simultaneamente a estabilidade e previsibilidade das relações contratuais no sector dos seguradores.

of January 21, or when the contract has ceased before the occurrence of the accident. It is therefore a rule of protection to the third party, whose legal position should not be affected by ominous or negligent behaviour of third parties to whom it is not contractually bound.

Sofia Martins, in an enlightening comment, argues that *“the lack of participation of claims by those who are obliged to do so is not opposed to the injured”*(6). In such situations, the insurer must pay the compensation due, reserving, subsequently, the right of return against the failure to comply with the obligation of communication, in accordance with the provisions of Articles 1999 of the RJS and 524 of the Civil Code. This solution safeguards the right to repair the damage by the injured third party and preserves the remedial and protective purpose of the insurance. It should also be noted that, pursuant to Article 128 of the RJS, effective coverage of contractually assumed risks occurs from the moment the premium or the first agreed tranche is paid, which marks the beginning of the full effectiveness of the insurance contract.

In the light of the above, it can be safely stated that the default or omission in the participation of the accident does not in itself constitute a legitimate cause for the refusal of the provision due by the insurer. Except in cases where there is an express contractual clause, proven intent and significant injury, the insurer may not, in a valid way, invoke the exception of non-compliance to refuse to pay the compensation.

The policyholder liability or insured is limited in these

cases to the damages that his or her ominous conduct has actually caused, and this omission cannot be opposed to the third party injured in good faith. Such a solution ensures a fair and effective contractual balance, compatible with the fundamental principles of insurance law and the need to protect the legitimate interests of the injured.

The Mozambican legal system, thus, establishes a coherent and prudent regime that reconciles the interests of the insurer in the effective management of risks with the social and economic function of the insurance contract. This way, excessive formalisms are avoided to be used to make the proper purposes of insurance impossible, while ensuring the stability and predictability of contractual relations in the insurance sector.

(1) Pedro Romano Martinez, *Direito dos Seguros*, 2.ª ed. (Coimbra: Almedina, 2019), 401-402.

(2) António Menezes Cordeiro, *Direito dos Seguros* (Coimbra: Almedina, 2006), 122.

(3) Código Civil, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 47 344, de 25 de Novembro de 1966, e tornado extensivo a Moçambique pela Portaria n.º 22 869, de 4 de Setembro de 1967.

(4) Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 3/2022, de 25 de Maio.

(5) Regulamento da Lei n.º 2/2003, de 21 de Janeiro, aprovado pelo Decreto n.º 47/2005, de 22 de Novembro.

(6) Sofia Martins, *Guia sobre o Novo Regime Jurídico do Contrato de Seguro* (Lisboa: Uría Menéndez, s.d.), 55-56.



SAL & Caldeira Advogados, Lda.

Av. da Marginal N° 4985, 1º andar – Prédio ZEN, Maputo, Moçambique

T +258 21 241 400

M +258 84 314 7560

www.dlapiperafrica.com/mozambique

Mozambique Law Firm of the Year



WINNER
AFRICA AWARDS 2025



dlapiperafrica.com

Saúde e Bem-Estar

Burnout: o eliminador de talentos do mundo corporativo moderno

- e o que revela sobre a sustentabilidade dos negócios

No ritmo acelerado do mundo corporativo moderno, onde produtividade é confundida com valor humano e as metas e deadlines sobrepõem-se à saúde mental, uma ameaça silenciosa tem eliminado talentos com uma eficiência preocupante: o chamado burnout.



Jéssica Da Fonseca Sargento

ZEN Coaching

Advogada e Mindfulness Life Coach

O termo já não é novidade – tem estado presente em artigos, e sido tópico de palestras e rodas de conversa. Mas será que compreendemos, de facto, o que representa? E mais importante ainda: será que as empresas estão prontas para lidar com as suas causas profundas e rever o modo como estruturam a sua cultura organizacional de trabalho?

Burnout não é fraqueza. É um sinal de alerta do sistema.

O Burnout ou Esgotamento Nervoso, não é uma falha ou incapacidade individual. É um sintoma de um sistema que opera com base no excesso ou desequilíbrio contínuo: de trabalho, de cobrança, de competitividade,

de desconexão humana. Ele aparece quando a energia vital é drenada continuamente sem reposição. Quando o propósito é substituído por metas inalcançáveis. Quando o silêncio interior é abafado por e-mails urgentes e reuniões infinitas. E o custo disso é altíssimo – não apenas para os profissionais afectados, mas para os próprios negócios e organizações em que se inserem.

O impacto do burnout na sustentabilidade empresarial

Negócios sustentáveis – numa perspectiva agora diferenciada e meio ousada, de bem-estar - são aqueles

Health and Wellness

Burnout: the talent killer of the modern corporate world

- and what it reveals about business sustainability

In the fast-paced rhythm of the modern corporate world, where productivity is confused with human value and goals and deadlines take precedence over mental health, a silent threat has been eliminating talent with alarming efficiency: burnout.

The term is no longer new – it has been present in articles and has been the topic of lectures and discussions. But do we really understand what it represents? And more importantly: are companies ready to deal with its root causes and review how they structure their organizational work culture?

Burnout is not a weakness. It's a warning sign from the system.

Burnout, or nervous exhaustion, is not an individual failure or incapacity. It is a symptom of a system that operates based on continuous excess or imbalance: of work, of demands,

of competitiveness, of human disconnection. It appears when vital energy is continuously drained without replenishment. When purpose is replaced by unattainable goals. When inner silence is stifled by urgent emails and endless meetings. And the cost of this is extremely high – not only for the affected professionals, but for the businesses and organizations in which they operate.

The impact of burnout on corporate sustainability.

Sustainable businesses – from a now differentiated and somewhat daring perspective of well-being – are those that understand that healthy people are the engine of



que entendem que pessoas saudáveis são o motor da inovação, colaboração e do crescimento a longo prazo. Ignorar o burnout é como fazer uma viagem longa sem nunca parar para abastecer o carro ou fazer manutenção ou para dar descanso ao motorista. Eventualmente, ele e o veículo param, é uma questão de tempo. Então, não adianta apenas prosseguir viagem, mudando de carro e de motorista – é preciso repensar o roteiro tendo em conta o destino final, e ajustá-lo para que se possa garantir uma chegada com sucesso.

É cada vez mais evidente quando as organizações não lidam com o burnout, e os principais sinais podem ser:

- **Alta rotatividade de talentos:** Profissionais que estejam esgotados, pedem demissão ou são afastados por longos períodos.
- **Perda de criatividade e inovação:** A mente cansada não cria, apenas repete.
- **Queda de produtividade real:** Trabalhar mais horas não significa entregar mais e melhor – pelo contrário.
- **Clima organizacional tóxico:** Quando o bem-estar é negligenciado, a confiança e o espírito

de de equipa vai-se deteriorando.

O paradoxo é agora claro:

quanto mais a cultura organizacional força a alta performance desmedida, menos sustentável se torna a performance real dos seus colaboradores e líderes (isto até em pequenas e médias empresas); Porque o desempenho humano não é linear, e nem sempre é ou pode sequer, ser o mesmo todos os dias – ele exige pausas, ciclos, acolhimento, escuta e propósito.

Empresas conscientes já começaram a trilhar o caminho inverso. Elas entenderam que a verdadeira sustentabilidade começa por dentro, no modo como cuidam dos seus talentos, promovem equilíbrio entre vida pessoal e trabalho e incentivam culturas de bem-estar e de conexão e pertencimento.

A solução? Promover ambientes corporativos mais sustentáveis e humanos

Através do meu trabalho no ZEN Coaching, aliado a cerca de duas décadas a

innovation, collaboration, and long-term growth. Ignoring burnout is like taking a long trip without ever stopping to refuel the car, perform maintenance, or give the driver a break. Eventually, both the driver and the vehicle will stop; it's just a matter of time. So, it's no use simply continuing the journey, changing cars and drivers – it's necessary to rethink the route considering the final destination and adjust it to ensure a successful arrival.

It is increasingly evident when organizations do not address burnout, and the main signs can be:

- **High talent turnover:** Professionals who are burned out resign or are absent for long periods.
- **Loss of creativity and innovation:** A tired mind doesn't create, it only repeats.
- **Real drop in productivity:** Working longer hours doesn't mean delivering more and better work – on the contrary.
- **Toxic organizational climate:** When well-being is neglected, trust and team spirit deteriorate.

The paradox is now clear:

The more organizational culture forces excessive high performance, the less sustainable the actual performance of its employees and leaders becomes (even in small and medium-sized companies); Because human performance is not linear, and it is not always, or can even be, the same every day – it requires pauses, cycles, support, listening, and purpose.

Conscious companies have already begun to tread the opposite path. They have understood that true sustainability begins from within, in the way they care for their talent, promote work-life balance, and encourage cultures of well-being, connection, and belonging.

The solution? To promote more sustainable and humane corporate environments.

Through my work at ZEN Coaching, combined with nearly two decades working in various areas of consulting and law, I believe there are ways to transform this reality and “deglamorize” burnout before it attacks the minds of professionals; these ways involve three essential pillars:



trabalhar para diferentes áreas da consultoria e advocacia, acredito que existem formas de transformar essa realidade e de “desglamorizar” o burnout antes de atacar as mentes profissionais; que passam por três pilares essenciais:

1 - Consciência

Promover espaços de escuta activa, rodas de conversa e formações sobre saúde mental e inteligência emocional. Quebrar o tabu do cansaço como sinal de fracasso. Numa cultura onde há um aparente mérito em estar esgotado ou produzir até ao limite, urge regressar às habilidades (não técnicas) mais simples: que não passa pela tradicional premissa de “saber trabalhar sob pressão” mas sim “saber distribuir e alocar energia física e emocional de forma consciente para melhor lidar com a adversidade”.

2 - Cuidado

Desenvolver políticas reais de bem-estar: dias de pausa intencional, horários flexíveis, incentivo a práticas de mindfulness e autocuidado durante a jornada de trabalho, bem como alocar volume de trabalho, recursos e prazos realistas.

3 - Cultura regenerativa

Estimular lideranças conscientes, capazes de ver o outro como ser humano, com um miríade de emoções e necessidades, – não apenas como um recurso. Incentivar um ambiente onde a vulnerabilidade seja reconhecida e aceite e onde a cooperação vença a competição desenfreada.

Um futuro possível: negócios que florescem com pessoas inteiras

O burnout é um sintoma, mas também pode ser um chamado. Um convite para que organizações e profissionais repensem juntos o que é sucesso, produtividade e sustentabilidade, e assim, se aproximem verdadeiramente do público-alvo que pretendem servir.

Organizações e negócios verdadeiramente sustentáveis são os que compreendem que cuidar das pessoas é o maior investimento estratégico possível, pois só assim, compreendem as necessidades dos seus clientes, como se fossem as suas; porque pessoas inteiras criam organizações inteiras. E organizações inteiras criam um futuro mais saudável, inovador e próspero para todos.

“Encourage conscious leadership, capable of seeing others as human beings with a myriad of emotions”

1. Awareness

Promote spaces for active listening, discussion groups, and training on mental health and emotional intelligence. Break the taboo of exhaustion as a sign of failure. In a culture where there is apparent merit in being exhausted or producing to the limit, it is urgent to return to simpler (non-technical) skills: which do not involve the traditional premise of “knowing how to work under pressure” but rather “knowing how to consciously distribute and allocate physical and emotional energy to better deal with adversity.”

2. Care

Develop real well-being policies: intentional days off, flexible hours, encouragement of mindfulness and self-care practices during the workday, as well as allocating realistic workload, resources, and deadlines.

3. Regenerative Culture

Encourage conscious leadership, capable of

seeing others as human beings with a myriad of emotions and needs – not just as a resource. Foster an environment where vulnerability is recognized and accepted, and where cooperation triumphs over unbridled competition.

A possible future: businesses that flourish with whole people.

Burnout is a symptom, but it can also be a call. An invitation for organizations and professionals to rethink together what success, productivity, and sustainability mean, and thus, truly connect with the target audience they intend to serve.

Truly sustainable organizations and businesses are those that understand that caring for people is the greatest possible strategic investment, because only in this way do they understand the needs of their customers as if they were their own; because whole people create whole organizations. And whole organizations create a healthier, more innovative, and prosperous future for all.



Complexo Prestígio

Conforto em família

Quartos equipados e climatizados | salas de estar aconchegantes e climatizadas | cozinhas totalmente equipadas | piscina | quadra para jogos esportivos | estacionamento | Wi-Fi

Entre em contacto e garanta a sua reserva hoje mesmo



+258 87 860 6052



eventos@businesslegal.co.mz



+258 84 158 1825



Complexo Prestígio



@complexoprestigio



MATOLA: Av. Francisco Manyanga | nº 680 | R/C

MAPUTO: Rua António Simbine | nº 114 | R/C | Sommerschield



Financiamento

Prestações Suplementares, Acessórias e Suprimentos: Ferramentas Estratégicas para Investidores em Moçambique

O financiamento das sociedades empresariais em Moçambique não se limita apenas às entradas de capital social realizadas no momento da sua constituição. Por vezes, sendo necessário reforçar os meios financeiros da sociedade, os sócios/accionistas podem recorrer a outros mecanismos que não impliquem nem aumento do capital social e nem financiamento externo (que pode aumentar os custos da sociedade).



Rita Donato

SAL & Caldeira Advogados, Lda.

Advogada

Lawyer

É neste contexto que se inserem três mecanismos relevantes previstos ou admitidos pelo ordenamento jurídico comercial, nomeadamente pelo Código Comercial: **as prestações suplementares, as prestações acessórias e os suprimentos** que permitem aportar liquidez e know-how sem, necessariamente mexer no capital social ou recorrer a financiamento externo.

De salientar que, em Moçambique, o novo Código Comercial (Decreto-Lei n.º 1/2022, de 25 de Maio) trouxe uma mudança estrutural relevante: mecanismos tradicionalmente associados às sociedades por quotas – como as prestações suplementares – passaram a ser admitidos a todos os tipos de sociedades, incluindo sociedades anónimas, ampliando as opções disponíveis para investidores e parceiros estratégicos.

A correcta compreensão destes instrumentos é essencial para investidores, nacionais e estrangeiros, que pretendam estruturar investimentos de forma segura e eficiente, equilibrando riscos, retorno e flexibilidade. Escolher bem entre estes mecanismos reduz custos de transacção.

Neste artigo, analisamos cada um destes institutos, as principais diferenças, vantagens e desvantagens, bem como recomendações práticas para a sua utilização estratégica.

Prestações Suplementares

São obrigações pecuniárias adicionais impostas aos sócios ou accionistas, além das entradas para o capital social, quando expressamente previstas no contrato de sociedade. Têm como principais

Financing

Supplementary Contributions, Ancillary Contributions and Shareholder Loans: Strategic Tools for Investors in Mozambique

Corporate financing in Mozambique is not limited to share capital contributions made at the time of incorporation. In some cases, when it becomes necessary to strengthen the company's financial resources, shareholders may resort to other mechanisms that do not require either a share capital increase or external financing (which could increase the company's costs).

It is within this context that three relevant mechanisms, provided for or admitted under the Mozambican commercial law – namely the Commercial Code – become significant: supplementary contributions, ancillary contributions, and shareholder loans. These instruments allow companies to inject liquidity and know-how without necessarily altering the share capital or resorting to external borrowing.

It should be noted that Mozambique's new Commercial Code (Decree-Law no. 1/2022 of 25 May) introduced an important structural change: mechanisms traditionally associated with private limited liability companies (quota companies / sociedades por quotas) – such as supplementary contributions – are now available to all types of companies including share

limited liability companies (sociedades anónimas). This expansion increases the range of options available to investors and strategic partners.

Understanding these instruments is essential for both domestic and foreign investors who intend to structure their investments in a secure and efficient manner, balancing risk, return, and flexibility. Making the right choice among these mechanisms reduces transaction costs.

In this article, we analyse each of these mechanisms, highlight their main differences, advantages and disadvantages, and provide practical recommendations for their strategic use.

Supplementary Contributions

These are additional monetary obligations imposed on

características o facto de:

- Aumentarem os recursos próprios da sociedade, embora não constituam capital social (não integram o capital social);
- Terem que ser, obrigatoriamente, realizadas em dinheiro;
- Não vencerem juros, salvo estipulação expressa;
- Serem reembolsáveis, desde que não o sejam a curto prazo ou afectem a solvabilidade da sociedade; e
- A posição no balanço é no Passivo.

Estas prestações têm natureza obrigatória apenas quando a sociedade o exija e dentro do limite fixado no contrato de sociedade. Assim, o artigo no contrato de sociedade que preveja a obrigação de prestações suplementares é condição essencial para a sua exigibilidade.

Em termos práticos, funcionam como um compromisso adicional do sócio ou accionista, aproximando-se do conceito de “quase capital”, pois reforçam os fundos próprios sem, como regra, gerarem dívida remunerada.

Vantagens:

- Reforço financeiro rápido, sem alteração do contrato de sociedade nem registo comercial, fortalecendo assim a estrutura patrimonial da sociedade sem alterar o capital social.
- Mantém o equilíbrio entre os sócios ou accionistas pois a obrigação é proporcional à sua respectiva participação social.
- Nos casos em que os fundos são provenientes do exterior, não requerem prévia

aprovação do Banco Central para sua realização.

Desvantagens:

- Por regra, não constituem investimento com expectativa de juros.
- Por terem um carácter compulsório, pode gerar tensão entre os sócios e accionistas quando o mecanismo é accionado.

Prestações Acessórias

São obrigações adicionais assumidas pelos sócios ou accionistas, além da entrada de capital. Diferentemente das Prestações Suplementares, que devem ser sempre prestadas em dinheiro, as Prestações Acessórias podem consistir, por exemplo, na prestação de serviços ou fornecimento de bens. Efectivamente, não obstante a doutrina que influenciou o regime moçambicano, tender a interpretar as prestações acessórias como obrigações predominantemente não pecuniárias, ligadas ao funcionamento da sociedade, a lei moçambicana é mais aberta, permitindo diversas configurações, incluindo a pecuniária. Têm como principais características o facto de:

- Serem obrigações adicionais, distintas da entrada para o capital social.
- Podem ser remuneradas se assim for estabelecido.
- A lei não restringir a sua forma, podendo ser pecuniárias ou não pecuniárias, desde que não se confundam com entradas para o capital social nem com prestações suplementares.

shareholders, in addition to their share capital contributions, when expressly provided for in the articles of association. Their main features are:

- They increase the company's equity resources, although they do not constitute share capital (they do not integrate into the share capital amount);
- They must be paid in cash;
- They do not accrue interest, unless expressly stipulated;
- They are repayable, provided such repayment does not occur in the short term or jeopardize the company's solvency; and
- They are recorded on the liabilities side of the balance sheet.

These contributions are mandatory only when the company calls them, and within the limit set in the articles of association. Therefore, a specific clause in the articles of association providing for supplementary contributions is an essential condition for their enforceability.

In practice, they function as an additional shareholder commitment, approximating the concept of “quasi-equity”, as they strengthen equity without typically generating interest-bearing debt.

Advantages:

- Quick financial reinforcement without amending the articles of association or registering changes in the commercial registry,



- Exemplos práticos da obrigação não pecuniária são: (i) cedência de know-how, tecnologia ou equipamentos; (ii) prestação de serviços à sociedade; (iii) compromisso de fornecimento regular de matéria-prima.
- Não são reembolsáveis.
- A posição no balanço é na Situação Líquida.
- As Prestações Acessórias, se forem de carácter patrimonial, também podem ser consideradas como “quase capital”.

Vantagens:

- Apresentam maior flexibilidade pois permitem estruturar relações societárias com obrigações adicionais que fortaleçam a actividade da sociedade, incluindo a prestação de Know-how, bens ou serviços sem necessidade de liquidez imediata.
- O facto de poderem ser remuneráveis pode atrair sócios estratégicos que prestem serviços à sociedade.
- Quando envolvem uma contribuição financeira proveniente do exterior, não requerem aprovação prévia do Banco Central de Moçambique quando: (i) não tenham juros, tenham maturidade igual ou superior a 3 anos, e não estejam condicionados à prestação de garantias ou outros compromissos; ou (ii) tenham juros não superiores à taxa de referência (base lending rate) da moeda do crédito, tenham maturidade superior a 3 anos, e não estejam condicionados à prestação de garantias ou outros.

thereby strengthening the company’s equity structure without altering the share capital.

- Maintains proportionality among shareholders since the obligation is proportional to their shareholding.
- In cases where the funds originate from abroad, they do not require prior authorization from the Bank of Mozambique for their implementation.

Disadvantages:

- Generally, they do not represent an investment with an expectation of interest.
- Their compulsory nature may create tension among shareholders when the mechanism is triggered.

Ancillary Contributions

These are additional obligations undertaken by the shareholders, beyond their share capital contributions. Unlike supplementary contributions, which must always be paid in cash, ancillary contributions may consist, for example, of the provision of services or supply of goods. Although the doctrine influencing the Mozambican regime tends to interpret ancillary contributions as predominantly non-monetary obligations related to the company’s operations, Mozambican law is more flexible, allowing various configurations, including monetary contributions. Their main characteristics are:

- They are additional obligations, distinct from share capital contributions.
- They may be remunerated, if agreed.

- The law does not restrict their nature, meaning they may be monetary or non-monetary, provided they do not overlap with share capital contributions or supplementary contributions. Practical examples of non-monetary obligations include: (i) granting of know-how, technology, or equipment; (ii) provisions of services to the company; (iii) commitment to regularly supply raw materials.

- They are not repayable.
- The position in the balance sheet is in Net Equity.
- If the ancillary contributions are monetary, they may be also considered “quasi-capital”.

Advantages:

- Offer greater flexibility by allowing corporate relationships to include additional obligations that strengthen the company’s operations, such as providing know-how, goods, or services without requiring immediate liquidity.
- Their potential for remuneration may attract strategic partners who provide services to the company.
- When they involve a financial contribution from abroad, they do not require prior authorization from the Bank of Mozambique when: (i) they do not bear interest, have maturity of three years or more, and are not subject to collateral or other commitments; or (ii) they bear interest no higher than the reference rate (base lending rate) of the credit currency, have a maturity longer than three years, and are not subject to collateral or other commitments.

business&legal

Anuncie a sua marca ou empresa aqui



businesslegal.co.mz

 Rua António Simbine Nº 114,
R/C Cowork Lab 6, Bairro da Sommerschield
 +258 821 231 926 | +258 841 231 926
 eventos@businesslegal.co.mz

 Business&Legal
 Revista Business&Legal
 Canal: Business&Legal
 www.businesslegal.co.mz

Desvantagens:

- Podem criar dependência do sócio/accionista prestador, em particular quando se tratam de prestações não pecuniárias.
- Têm uma complexidade contratual mais elevada, exigindo uma redacção clara no contrato de sociedade para evitar potenciais litígios.
- Quando não pecuniárias pode tornar-se difícil a sua valorização económica.
- Quando pecuniárias e os fundos sejam provenientes do exterior, a sua prestação pode depender da aprovação prévia do Banco Central de Moçambique, o que pode tornar o processo mais lento.

Suprimentos

São empréstimos realizados pelos sócios ou accionistas à sociedade, para financiamento da sua actividade empresarial.

Caracterizam-se por:

- Não carecerem de previsão contratual – contrariamente ao que sucede com as Prestações Acessórias e Suplementares, os suprimentos não precisam de estar previstos no contrato social.
- Terem uma natureza de crédito – uma vez tratar-se de uma obrigação reembolsável, normalmente com ou sem juros, dependendo do que for definido no respectivo contrato.
- Reforçarem, temporariamente, a tesouraria da sociedade sem aumento de capital.
- O seu reembolso depender da solvabilidade financeira da sociedade e da manutenção desta

Disadvantages:

- May create dependency on the shareholder providing the contribution, especially in the case of non-monetary contributions.
- Require higher contractual precision, demanding clear drafting in the articles of association to prevent disputes.
- When non-monetary, their economic valuation can be challenging.
- When monetary, and the funds are coming from abroad, they may require prior approval from the Bank of Mozambique which could slow Down the process.

Shareholder Loans (suprimentos)

These are loans granted by the shareholders to the company to finance its business activities. They are characterized by:

- Not requiring prior provision in the articles of association – unlike ancillary or supplementary contributions, shareholder loans do not need to be mentioned in the articles of association.
- Having a nature of a credit obligation, since they are repayable, generally with or without interest depending on the respective contract.
- Temporarily strengthening the company's cash flow without increasing the share capital.
- Repayment being conditional on the company's financial solvency and maintenance thereof.
- Being subordinated to other creditors – the shareholder-lender cannot file for the company's insolvency for non-payment.

Comparação e principais diferenças:

Elemento	Prestações Suplementares	Prestações Acessórias
Natureza	Pecuniária, além do capital social	Pecuniária e não pecuniária
Previsão no contrato de sociedade	Obrigatória	Obrigatória
Remuneração	Não	Pode existir
Reembolso	Sim, sem juros	Não aplicável
Finalidade	Reforço financeiro	Prestações de bens ou serviços, podendo também ser reforço financeiro
Autorização prévia do Banco Central (quando os fundos venham do exterior)	Não	Depende das condições

Comparison and main differences:

Element	Supplementary Contributions	Ancillary Contributions
Nature	Monetary, beyond share capital	Monetary and non-monetary
Provision in articles of association	Mandatory	Mandatory
Remuneration	No	Possible
Repayment	Yes, without interest	Not applicable
Purpose	Financial reinforcement	Supply of goods/services or financial support
Central Bank approval (when from abroad)	No	Depends on the conditions

mesma solvabilidade.

- Subordinarem-se ao pagamento dos demais credores – não podendo o sócio ou accionista credor requer, pela falta do pagamento, a insolvência da sociedade.

Vantagens:

- Permite a respectiva remuneração uma vez que os suprimentos podem gerar juros.
- Tem maior flexibilidade contratual, ajustável às necessidades do investidor.
- Quando os fundos são provenientes do exterior não requer aprovação prévia do Banco Central de Moçambique quando: (i) não tenham juros, tenham maturidade igual ou superior a 3 anos, e não estejam condicionados à prestação de garantias ou outros compromissos; (ii) tenham juros não superiores à taxa de referência (base lending rate) da moeda do crédito, tenham maturidade superior a 3 anos, e não estejam condicionados à prestação de garantias ou outros compromissos até ao montante de USD 5.000.000,00 para pessoas singulares e USD 10.000.000,00 para pessoas colectivas.

Desvantagens:

- Aumentam o passivo da sociedade, podendo afectar rácios financeiros.
- Apresenta maior risco para o sócio/accionista que presta os suprimentos pois, em caso de insolvência, este é pago em último lugar.
- Nos casos em que fundos venham do exterior, a sua prestação pode depender da aprovação prévia do Banco Central de Moçambique, o que pode tornar o processo mais lento.

Recomendações

Considerando as distintas características de cada um destes regimes, os investidores devem primeiro avaliar qual dos regimes melhor se adapta às suas necessidades. Recomenda-se por isso que os investidores:

a) Prevejam no contrato social as prestações acessórias e suplementares (sem expressa previsão não poderão ser exigidas), indicando com clareza os limites, condições e prazos para a sua realização.

b) Considerem os impactos fiscais e contabilísticos. Por exemplo, as prestações suplementares não geram tributação directa mas os suprimentos podem implicar retenções na fonte sobre juros.

c) Efectuem uma avaliação da percepção do mercado sobre a preferência dos investidores.

d) Definam os objectivos do investimento: se a intenção é aportar capital sem expectativa de retorno imediato, as prestações suplementares podem ser uma solução mais segura;

e) Façam uso estratégico das prestações acessórias não pecuniárias, que são úteis para vincular sócios/ accionistas que aportam know-how, sem diluir capital;

f) Efectuem uma avaliação da percepção de risco.

Conclusão

As prestações suplementares, acessórias e os suprimentos são instrumentos valiosos no financiamento e estruturação societária em Moçambique. Cada um apresenta características próprias que influenciam a estratégia do investidor, a governação da sociedade e o perfil de risco.

A escolha entre cada um destes mecanismos depende da natureza do investimento, da relação entre os sócios/accionistas e dos objectivos estratégicos. Para os investidores, em particular estrangeiros, estas soluções podem ser determinantes para otimizar a estrutura de capital e reduzir riscos, desde que implementadas com rigor jurídico e governança adequada.

Advantages:

- May generate interest, representing an investment with potential return.

- Greater contractual flexibility, adaptable to the investor's needs.

- When the funds originate from abroad, they do not require prior authorization from the Bank of Mozambique when: (i) they bear no interest, have a maturity of three years or more, and are not subject to collateral or other commitments; (ii) they bear interest no higher than the reference rate (base lending rate) of the credit currency, have a maturity longer than three years, and are not subject to collateral or other commitments up to USD 5.000.000,00 for individuals and USD 10.000.000,00 for legal entities.

Disadvantages:

- Increase the company's liabilities, potentially affecting financial ratios.

- Carry greater risk for the lending shareholder, as they rank last in insolvency proceedings.

- When the funds are coming from abroad, they may require prior authorization from the Bank of Mozambique, which can delay execution.

Recommendations

Given the distinct characteristics of these regimes, investors should first assess which mechanism best suits their objectives. It is recommended that investors:

- a) Include provisions for ancillary and supplementary contributions in the company's articles of

association (they cannot be enforced without express provision), clearly defining limits, conditions, and timelines.

b) Consider tax and accounting implications – for example, supplementary contributions do not generate direct taxation, but shareholder loans may entail withholding tax on interest.

c) Assess market perception regarding investor preferences.

d) Define investment objectives: if the aim is to inject funds without expecting immediate returns, supplementary contributions may be the safest solution.

e) Use ancillary contributions strategically, especially non-monetary ones, to secure shareholder commitment and transfer of know-how without equity dilution.

f) Carefully evaluate risk perception.

Conclusion

Supplementary contributions, ancillary contributions, and shareholder loans are valuable instruments for financing and structuring companies in Mozambique. Each has specific features that influence the investor's strategy, corporate governance, and risk profile.

The choice between these mechanisms depends on the nature of the investment, the relationship among shareholders, and strategic objectives. For investors – particularly foreign investors – these solutions can be decisive for optimizing capital structure and reducing risks, provided they are implemented with legal rigor and sound governance.

PROGRAMAS DE BEM-ESTAR COORPORATIVO QUE FAZEM A DIFERENÇA

Promova um ambiente saudável e motivador na sua empresa. Programas de bem-estar corporativo que aumentam a produtividade, reduzem custos e transformam desafios em resultados.



☎ +258 84 788 0055

✉ info@wellness-corporate.com

🌐 www.wellness-corporate.com

Economia e Negócios

Business and Economy

Liderança Feminina na Economia e Negócios

Female Leadership in the Economy and Business

I. A Liderança Feminina como Factor Transformador

A presença feminina em posições de liderança tem vindo a ganhar espaço no mundo corporativo, mas continua a ser uma realidade menos frequente em determinados sectores. Quando mulheres assumem funções de chefia em ambientes dominados por homens, não se trata apenas de uma conquista individual, sendo uma oportunidade para demonstrar que estilos de liderança diversificados enriquecem as equipas e elevam o desempenho organizacional.



Mariam Fakir Fernandes
SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Economista
Economist

A liderança feminina traz, frequentemente, uma abordagem mais colaborativa, atenção ao detalhe e forte orientação para o planeamento. Essas características, combinadas com a capacidade de tomar decisões rápidas e assertivas, tornam-se cruciais quando a empresa enfrenta desafios que exigem respostas céleres e sustentadas.

O impacto vai além das paredes da empresa pois, ao desafiar padrões e apresentar resultados consistentes, líderes femininas influenciam toda a cadeia de valor, desde colaboradores e parceiros até clientes, familiares e comunidade. Essa liderança transforma equipas, inspira filhos e forma cidadãos comprometidos, dedicados e resilientes, reflectindo os princípios e a garra transmitidos pelo exemplo diário.

Mais do que uma questão de género, trata-se de valorizar competências. A diversidade de perspectivas resulta em soluções mais

criativas e eficientes, tornando as organizações mais adaptáveis e competitivas. Iniciativas como horários flexíveis, apoio à parentalidade ou programas de mentoria têm demonstrado impacto directo na retenção e motivação de colaboradoras, reforçando a importância de políticas inclusivas para o crescimento sustentável das equipas.

II. Contexto Económico e Desafios Actuais: Estratégias de Adaptação

O actual contexto económico moçambicano apresenta dificuldades significativas para a gestão empresarial. A falta de divisas, a inflação, a instabilidade política pós-eleitoral, o desinvestimento estrangeiro devido à crise mundial, os impactos da pandemia de COVID-19 e as mudanças de políticas internacionais, como as implementadas nos Estados Unidos,

I. Female Leadership as a Transformative Factor

The female presence in leadership positions has been gaining ground in the corporate world, but it remains a less frequent reality in certain sectors. When women assume leadership roles in men-dominated environments, it is not only an individual achievement, but also an opportunity to demonstrate that different leadership styles enrich teams and elevate organizational performance.

Female leadership often brings a more collaborative approach, attention to detail and strong orientation to planning. These characteristics, combined with the ability to make quick and assertive decisions, become crucial when the company faces challenges that require prompt and sustained responses.

The impact goes beyond the walls of the company because by challenging standards and delivering consistent results, female leaders influence the entire value chain, from employees and partners to customers, family members and community. This leadership transforms teams, inspires children, and forms committed, dedicated and resilient citizens, reflecting the principles and grit conveyed by the daily example.

More than a gender issue, it is about valuing skills. The diversity of perspectives results in more creative

and efficient solutions, making organizations more adaptable and competitive. Initiatives such as flexible schedules, parenting support or mentoring programs have shown a direct impact on employee retention and motivation, reinforcing the importance of inclusive policies for the sustainable growth of teams.

II. Economic background and current challenges: Adaptation strategies

The current Mozambican economic context presents significant difficulties for business management. The lack of forex, inflation, post-election political instability, foreign divestment due to the global crisis, the impacts of the Covid-19 pandemic and changes in international policies, such as those implemented in the United States, directly influence the functioning of companies and, consequently, the daily lives of thousands of families. Many

influenciam directamente o funcionamento das empresas e, consequentemente, o dia-a-dia de milhares de famílias. Muitos negócios encerraram, tornando a gestão financeira ainda mais desafiante.

Planeamento financeiro antecipado

Para garantir o pagamento de despesas internacionais, como mensalidades universitárias ou fornecedores estratégicos, o planeamento financeiro antecipado é essencial. Algumas famílias optam por transferir valores com antecedência e, sempre que possível, criar uma margem adicional para prevenir atrasos cambiais ou dificuldades na disponibilização de divisas. Esta abordagem tende a ser mais viável quando existe um histórico de poupança, mesmo que com montantes reduzidos, acumulados ao longo de vários anos.

Para famílias com menor capacidade financeira, existem alternativas igualmente relevantes: incentivar os estudantes a procurarem bolsas de estudo, recorrer a apoios governamentais ou comunitários no país de destino e explorar oportunidades de rendimento adicional, como trabalhos a tempo parcial. Independentemente do montante disponível, a disciplina na gestão do orçamento, a definição clara de prioridades e a procura activa de soluções podem ser determinantes para assegurar a continuidade dos estudos e reduzir a pressão financeira sobre o agregado familiar.

Estas estratégias assumem ainda maior relevância para mulheres que lideram equipas ou equilibram responsabilidades familiares e profissionais, permitindo manter a continuidade operacional mesmo em

contextos de elevada pressão.

Disciplina orçamental e educação financeira

O controlo rigoroso das despesas é base da estabilidade. Registrar e monitorizar gastos, identificar desvios e implementar medidas correctivas evita desperdícios e melhora a eficiência. Ensinar equipas e familiares sobre prioridades e gestão orçamental contribui para criar uma cultura de responsabilidade financeira.

Negociação com fornecedores e gestão de liquidez

Organizar os pagamentos aos fornecedores com antecedência e manter um diálogo transparente, mesmo em situações de dificuldade, preserva relações de confiança e garante continuidade de serviços. O parcelamento de pagamentos e a negociação de preços ajudam a preservar a liquidez imediata. A capacidade de manter um fluxo de caixa saudável evita o endividamento excessivo e permite investir com segurança.

Investimentos estratégicos

Aplicar excedentes de tesouraria em investimentos de curto prazo pode gerar recursos para cobrir despesas operacionais, como taxas bancárias ou juros. Investimentos de médio e longo prazo devem ser realizados de forma prudente, garantindo que não comprometem a liquidez necessária para as operações diárias.

businesses have closed down, making financial management even more challenging.

Early financial planning

In order to ensure the payment of international expenses, such as university tuition fees or strategic suppliers, early financial planning is essential. Some families choose to transfer amounts in advance and, where possible, create an additional margin to prevent exchange rate delays or difficulties in making forex available. This approach tends to be more viable when there is a record of savings, even with reduced amounts, accumulated over several years.

For families with lower financial capacity, there are equally relevant alternatives: Encouraging students to seek scholarships, resorting to government or community support in the destination country, and exploring additional income opportunities, such as part-time work. Regardless of the amount available, discipline in budget management, clear prioritization and active demand for solutions can be decisive in ensuring continuity of studies and reducing financial pressure on the household. These strategies take on even greater relevance for women who lead teams or balance family and professional responsibilities, allowing to maintain operational continuity even in high-pressure contexts.

Budgetary discipline and financial education

Strict control of expenditure is the basis of stability. Recording and monitoring expenses, identifying

deviations and implementing corrective measures avoids waste of money and improves efficiency. Teaching teams and family members about priorities and budget management contributes to creating a culture of financial responsibility.

Trading with suppliers and liquidity management

Organize payments to suppliers in advance and maintain a transparent dialogue, even in situations of difficulty, one should preserve relationships of trust and ensures continuity of services. Payment installments and price negotiation help preserve immediate liquidity. The ability to maintain a healthy cash flow avoids excessive indebtedness and allows you to invest safely.

Strategic Investments

Applying cash surpluses to short-term investments can generate resources to cover operating expenses such as bank fees or interest rates. Medium- and long-term investments must be made wisely, ensuring that they do not compromise the liquidity needed for daily operations.

Investment in technology

Operational efficiency in a law firm relies heavily on technological systems. Consistent investments in document management, billing, production control and IT infrastructure platforms ensure secure, integrated and reliable operations. This investment in technology not only increases productivity, but also creates competitive advantage and enables more strategic management.

Investimento em tecnologia

A eficiência operacional numa empresa de advogados depende fortemente de sistemas tecnológicos. Investimentos consistentes em plataformas de gestão documental, facturação, controlo de produção e infraestrutura de TI asseguram operações seguras, integradas e confiáveis. Esta aposta em tecnologia não apenas aumenta a produtividade, mas também cria vantagem competitiva e permite uma gestão mais estratégica.

Controlo rigoroso da facturação e cobranças

Produzir não é suficiente, é preciso garantir que os valores facturados sejam cobrados no prazo. Um controlo próximo deste processo assegura a saúde financeira da empresa e evita rupturas na tesouraria.

III. O Papel do Líder na Motivação e Resiliência da Equipa

Uma equipa motivada e alinhada com os objectivos da organização é o motor de qualquer empresa, especialmente em tempos de crise. Cabe ao líder criar um ambiente de cooperação, manter canais de comunicação abertos e incentivar a participação activa de todos na procura de soluções.

a) Escuta activa: muitas das melhores ideias para otimizar processos vêm de quem lida diariamente com as operações. Valorizar estas contribuições fortalece o compromisso da equipa.

b) Formação contínua: investir em acções de formação para colaboradores e clientes pode gerar ganhos de eficiência e economias de escala, ao reduzir retrabalho e clarificar procedimentos.

c) Gestão de mudanças: em contextos voláteis, é essencial preparar a equipa para se adaptar rapidamente a novas realidades, mantendo a coesão e o foco.

IV. Conclusão

Liderar em tempos de incerteza é equilibrar múltiplas responsabilidades, gerir recursos com rigor e tomar decisões que assegurem tanto a sobrevivência imediata como o crescimento a longo prazo. É, também, ter a capacidade de inspirar equipas a dar o seu melhor, mesmo quando os desafios parecem intransponíveis.

A liderança feminina, quando aliada a uma gestão financeira sólida, disciplina orçamental, investimento estratégico e visão tecnológica, é capaz de transformar dificuldades em oportunidades. Num país onde restrições cambiais, inflação, instabilidade política e crises globais desafiam diariamente as empresas, a combinação entre resiliência e planeamento revela-se decisiva. Políticas concretas e legislação de apoio às mulheres dentro das organizações, desde horários de amamentação e licença parental ampliada, até medidas de bem-estar e flexibilidade laboral, podem potenciar talentos, reduzir rotatividade e criar ambientes mais inovadores.

O futuro pertence a líderes, homens e mulheres, que saibam adaptar-se, inovar e, sobretudo, manter a sua equipa unida e motivada. Porque, no final, é essa força colectiva que sustenta a competitividade e garante que, mesmo em tempos de crise, se possa crescer de forma sustentável.



Strict control of invoicing and charges

Producing is not enough, it is necessary to ensure that the invoiced amounts are charged on time. Close control of this process ensures the company financial health and avoids disruptions in the treasury.

III. The role of the leader in team motivation and resilience

A team motivated and aligned with the objectives of the organization is the engine of any company, especially in times of crisis. It is upon to the leader to create an environment of cooperation, maintain open communication channels and encourage the active participation of all in the search for solutions.

a) Active listening: Many of the best ideas for optimizing processes come from those who deal with operations on a daily basis. Valuing these contributions strengthens the team's commitment.

b) Ongoing Training: Investing in training actions for employees and customers can generate efficiency gains and economies of scale by reducing rework and clarifying procedures.

c) Change management: In volatile contexts, it is essential to prepare the team to adapt quickly to

new realities while maintaining cohesion and focus.

IV. Conclusion

Leading in times of uncertainty is balancing multiple responsibilities, managing resources rigorously and making decisions that ensure both immediate survival and long-term growth. It also means to have the ability to inspire teams to do their best, even when challenges seem insurmountable.

Female leadership, when combined with sound financial management, budgetary discipline, strategic investment and technological vision, may transform difficulties into opportunities. In a country where foreign exchange restrictions, inflation, political instability and global crises challenge businesses daily, the combination of resilience and planning is decisive. Concrete policies and legislation to support women within organizations, from breastfeeding schedules and extended parental leave, to welfare measures and labour flexibility, can empower talent, reduce staff turnover and create more innovative environments.

The future belongs to leaders, men and women, who know how to adapt, innovate and, above all, keep their team together and motivated. Because, in the end, it is this collective force that sustains competitiveness and ensures that even in times of crisis, it can grow sustainably.



SEASONWIZARD

*" 10 ANOS
A ELEVAR
PADRÕES
EM MOÇAMBIQUE ."*

A Season Wizard Lda actua há 10 anos no mercado moçambicano, sustentada pela vasta experiência dos seus quadros técnicos e pelos mais de 30 anos de know-how acumulado do grupo, incluindo a Seasonwizard Portugal (fundada em 2012).



Trazemos ao país soluções técnicas completas, rigor profissional e um compromisso firme com qualidade, segurança e eficiência.

Todos os dias trabalhamos para elevar padrões, otimizar infraestruturas e oferecer aos nossos clientes resultados que duram.



SEASONWIZARD

Serviços

Na Área de Manutenção privilegiamos a garantia de Representação local e técnicos com experiência para um melhor serviço ao cliente. Temos Técnicos nos quadros para garantir o apoio necessário e qualidade de serviço para o melhor atendimento aos nossos clientes.

Damos todo o apoio necessário na elaboração de projecto, apresentação de alternativas mais económicas e com menor intervenção humana na exploração e manutenção dos sistemas, apoio técnico e possibilidade de efetuar a concessão construção a pedido do cliente.

"Construímos sonhos em cada projeto de construção civil, unindo expertise e dedicação para transformar ideias em realidade."

ENGENHARIA QUE ENTREGA RESULTADOS REAIS



Da concepção à execução, garantimos
soluções robustas, seguras e adaptadas
às necessidades do mercado
moçambicano.

SEASON WIZARD — EXCELÊNCIA QUE SE CONSTRÓI.

Contactos:

(MAPUTO:
📍 AVENIDA FRANCISCO ORLANDO MAGUMBWE Nº46

TETE:
📍 CHINGODZI, ESTRADA NACIONAL Nº7, PARCELA Nº3545,
MATEMA

☎ (+258) 84 6997 579

☎ (+258) 84 6408 919

@ psilva.instalacoesespeciais@gmail.com

@ seasonwizard.geral@gmail.com

@ geral@seasonwizard.com

📷 @seasonwizardlda

🌐 www.seasonwizard.com

Investimentos

Atrair para crescer: Urge reformular o visto de actividade de investimento em Moçambique

I. Introdução

Este artigo tem por finalidade repensar algumas leis que possam não ter tido o impacto esperado ou até tenham caído em desuso no nosso País, as quais, se reformuladas ou devidamente usadas, podem apoiar na restauração económica. Se, por um lado, o instrumento legal que permite a aquisição da nacionalidade moçambicana por serviços relevantes prestados ao Estado Moçambicano, se devidamente regulamentado, poderá atrair investimento estrangeiro para o nosso País e apoiar na restauração económica do mesmo, é importante explorar outros instrumentos jurídicos, tais como os relativos à concessão de vistos, que sejam capazes de atrair investidores estrangeiros.

Serve este artigo para apresentar o visto de actividade de investimento previsto na Lei n.º 23/2022, de 29 de Dezembro, lei que estabelece o regime jurídico do cidadão estrangeiro, fixando as respetivas normas de entrada, permanência e saída do País, bem como os seus direitos e garantias (abaixo referido por "Lei de Migração"). Serve também este artigo para analisar o visto em questão, com a finalidade de averiguar como melhor estruturar este visto, de modo a se posicionar como um incentivo ao investimento estrangeiro.

Desde já salientamos que o visto para actividade de investimento, enquanto instrumento essencial para a mobilidade e permanência de investidores no País, carece

de uma abordagem mais estratégica e eficaz para o fim esperado, razão porque julgamos ser necessária a sua reformulação. Passamos abaixo a analisar o mesmo e a sugerir as devidas melhorias para os efeitos pretendidos.

II. Visto para a Actividade de Investimento: Enquadramento Legal

O visto para actividade de investimento está consagrado no artigo 32 da Lei de Migração e é concedido ao investidor estrangeiro, para fins de implementação de projectos de investimento de valor igual ou superior a 500 mil dólares norte-americanos, permitindo múltiplas

Investments

Attracting for growth: It is urgent to reformulate the investment activity visa in Mozambique

I. Introduction

This article aims to rethink some laws that may not have had the expected impact or are outdated in our country, which, if reformulated or properly used, can support economic restoration. If, on the one hand, the legal instrument that allows the acquisition of Mozambican nationality for relevant services provided to the Mozambican State, if properly regulated, may attract foreign investment to our country and support its economic recovery, it is important to explore other legal instruments, such as those related to the granting of visas, that are capable of attracting foreign investors.

This article aims at presenting the investment activity visa provided for in Law No. 23/2022, of 29 December, a law that establishes the legal regime of foreign citizens, establishing the respective rules for entry, stay and exit from the country, as well as their rights and guarantees (referred to below as "Migration Law"). This article also intends to analyze the visa in question, with the purpose of ascertaining how best to structure it in order to position itself as an incentive to foreign investment. It should be emphasized that the investment visa, as an essential instrument for the mobility and permanence of investors in the country, needs a more strategic and effective approach for the expected purpose, which is

why we believe it has to be reformulated. Below we dwell on the matter and suggest the appropriate improvements for the intended effects.

II. Visa for Investment Activity: Legal Background

The investment activity visa is enshrined under article 32 of the Migration Law, and is granted to the foreign investor for the purpose of implementing investment projects with a value equal to or greater than US \$500,000, allowing multiple entries and a stay of up to two years; however, it may allow a stay of up to five years for projects with a value equal to or greater than US \$50 million.

Therefore:



Soraia Calú Issufo
SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Advogada
Lawyer

entradas e uma permanência até dois anos, mas pode permitir uma permanência até cinco anos para projectos de valor igual ou superior a 50 milhões de dólares norte-americanos.

Assim:

2.1 Titulares do visto para a Actividade de Investimento

Em conformidade com a lei, podem ser titulares deste visto, os seguintes indivíduos:

- a) o investidor,
- b) o representante,
- c) o procurador; ou
- d) o titular dos órgãos de direcção da empresa investidora.

2.2. Critério para a concessão e duração

É condição para a concessão deste tipo de visto:

- a) Um investimento igual ou superior a 500 mil dólares norte-americanos; ou
- b) Um investimento igual ou superior a 50 milhões de dólares norte-americanos.

O valor do investimento em a) acima dá direito a um visto com uma duração de dois anos, ao passo que o valor do investimento referido em b) acima dá direito a um visto com uma duração de cinco anos.

2.3. Formalismo

O formalismo associado para se requerer este tipo de visto implica a submissão do termo de autorização de investimento e a observação dos formalismos legais de contratação de mão-de-obra estrangeira aplicáveis na República de Moçambique.

2.4. Actuais benefícios do visto

Os benefícios do visto são:

- a) a sua duração, nomeadamente 2 ou 5 anos dependendo do valor do investimento; e
- b) possibilidade de requerer a autorização de residência, para o investidor e para a sua família.

III. Análise jurídica do visto para a actividade de investimento numa perspectiva de incentivo ao investimento estrangeiro

Em relação aos titulares há a salientar que o visto, embora abranja os titulares dos órgãos de direcção da empresa investidora, não abrange os trabalhadores em posições chave da empresa, que são os recursos necessários para operacionalização da empresa e os que realmente precisam estar presentes em Moçambique de forma mais permanente.

Em relação ao critério para a concessão do visto, a lei determina, como condição da sua concessão, investimentos no valor igual ou acima de 500 mil dólares norte-americanos ou no valor igual ou acima de 50 milhões de dólares norte-americanos ou equivalente, sem ter em devida conta: a) se se trata de um valor razoável para um investimento (cerca de 275 mil dólares como estipulado em outros países que pretendem crescimento); b) da área que se pretende desenvolver (por exemplo, ramo agrícola ou industrial), ou seja, não subjaz como critério a área que se pretende desenvolver em Moçambique, por forma a redireccionar o investimento em conformidade com este incentivo.

2.1. Visa Holders for Investment Activity

In accordance with the law, the following individuals may hold this visa:

- a) The investor;
- b) The representative;
- c) The attorney-in-fact; or
- d) Those holding management positions in the investing company.

2.2. Criteria for concession and duration

The granting of this type of visa is conditional to:

- a) An investment equal to or greater than US \$500,000; or
- b) An investment equal to or greater than US \$50 million.

The investment amount referred to in a) entitles to a two-year visa, while the investment amount referred to in b) entitles to a five-year visa.

2.3. Formalism

The associated formalism to apply for this type of visa implies the submission of the investment authorization term and abiding by the legal formalities for hiring foreign labour applicable in the Republic of Mozambique.

2.4. Current visa benefits

The benefits are as follows:

- a) Its duration, notably 2 or 5 years, depending on the investment amount; and
- b) The possibility of applying for a residence permit for the investor and his family.

III. Investment Visa Legal analysis from the perspective of encouraging foreign investment

Ainda que a duração do visto fosse inferior a 2 anos para investimentos de valor igual ou superior a, por exemplo, 275 mil dólares norte-americanos ou equivalente, o facto de se usar o visto como incentivo a investimentos neste valor já seria uma mais-valia para um País que necessita de atrair investimentos para crescer e seria uma alternativa a outros tipos de incentivos que implicam maiores sacrifícios financeiros para o Estado, como é o caso dos incentivos fiscais.

Em relação ao formalismo, há que referir a documentação necessária para a tramitação, que passa por obter: a) uma autorização de investimento já aprovada pelas autoridades; e b) o respectivo atestado de trabalho emitido pelas autoridades de trabalho competentes. Este formalismo torna moroso para o investidor usufruir deste visto, já que a lei não coloca a possibilidade de o investidor ou demais titulares requererem este visto enquanto a tramitação dos processos de autorização de investimento e de trabalho está em curso.

No nosso entender, em relação a a) acima, o visto deveria ser estendido a projectos que não carecem de autorização de investimento e assim, outros comprovativos, nomeadamente documentos legais, dependendo da área do investimento, poderiam ser aceites, até porque não é obrigatória a obtenção de autorização de investimento.

Em relação a b), a exigência de um atestado de trabalho, representa uma desmotivação ao investimento estrangeiro, na medida em que o processo de contratação de estrangeiros em Moçambique é burocrático e moroso. No nosso entender, este visto deveria isentar o seu titular de qualquer tipo de atestado ou autorização de trabalho, nem

que fosse, pelo menos, na fase de start-up da empresa, como forma de tornar o visto num incentivo.

De notar que, para o visto de assistência humanitária, a Lei de Migração expressamente estabelece a isenção da aplicação do regime de contratação de cidadãos estrangeiros, o que não sucede para quem quer investir em Moçambique, o que é um paradoxo considerando o propósito principal que é o desenvolvimento económico do país.

Em relação aos actuais benefícios do visto, assinalamos que, na prática, o único benefício do visto é a sua duração, nomeadamente 2 anos ou 5 anos, permitindo requerer a autorização de residência válida pelo mesmo período, enquanto durarem as razões da sua concessão, para o titular e seus familiares.

É de observar que tanto o visto, como a autorização de residência que este possibilita, têm a mesma duração, não sendo tal, portando, factor que contribua para a atractividade de investidores.

A verdade é que o facto de o visto para a actividade de investimento possibilitar a autorização de residência, poderá também possibilitar, mais tarde, a aquisição da nacionalidade moçambicana por naturalização. Contudo, por esse benefício não ser imediato, mas deixado para um futuro incerto, os benefícios não chegam a ser atractivos.

IV. Reformulação do visto para a actividade de investimento e o seu impacto na restauração económica do País

Regarding the holders, it should be noted that the visa, although it covers the holders of management positions of the investing company, it does not cover workers in the company's key positions, who are the resources necessary for the company operation and those who really need to be present in Mozambique on a more permanent basis.

Regarding the criteria for granting the visa, the law establishes, as a condition of its granting, investments in an amount equal to or above US \$500,000, or in an amount equal to or above US \$50 million or equivalent, without taking due account of: a) whether it is a reasonable amount for an investment (about US \$275,000, as stipulated in other countries that intend to grow); b) the area to be developed (for example, agricultural or industrial sector), that is, it does not determine as a criterion the area to be developed in Mozambique, in order to redirect the investment in accordance with this incentive.

Although the duration of the visa was less than 2 years for investments with an amount equal to or greater than, for example, 275 thousand US dollars or equivalent, the fact of using the visa as an incentive to investments in this amount would already be an added value for a country that needs to attract investments to grow, and would be an alternative to other types of incentives that imply greater financial sacrifices for the State, such as tax incentives.

Regarding the formalism, it is necessary to mention the paperwork necessary for the processing, which involves obtaining: a) an investment authorization already approved by the authorities;

and b) the respective work certificate issued by the competent labour authorities. This formalism makes it time-consuming for the investor to use this visa, since the law does not make it possible for the investor or other holders to apply for this visa when the investment and work authorization processes are underway.

In our opinion, in relation to paragraph a) above, the visa should be extended to projects that do not require investment authorization and, thus, other evidence, namely legal documents, depending on the area of investment, could be accepted, not least because it is not mandatory to obtain investment authorization.

In relation to b), the requirement of a work certificate represents a demotivation to foreign investment, insofar as the process of hiring foreigners is, in Mozambique, bureaucratic and time-consuming. In our opinion, this visa should exempt the holder from any type of certificate or work permit, even if it was at least at the start-up stage of the company, as a way to make the visa an incentive. It should be noted that, for the humanitarian assistance visa, the Migration Law expressly establishes the exemption from the application of the regime for hiring foreign citizens, which is not the case for those who want to invest in Mozambique, which is a paradox considering the main purpose, which is the country's economic development.

Regarding the current visa benefits, it should be pointed out that, in practice, the only benefit of the visa is its duration, namely 2 years or 5 years, allowing you to apply for a residence permit valid for the same period, as long

Somos uma Bolsa com propósito

Promover o crescimento competitivo e sustentável do mercado secundário centralizado de valores mobiliários, consolidando a confiança e a transparência no sistema financeiro nacional.



“É, portanto, necessário reformular o visto em questão, para que sirva de estímulo à industrialização e a empreendimentos nos sectores fundamentais que o país necessita.”

O visto para a actividade de investimento é concedido aos cidadãos estrangeiros que pretendem realizar investimentos em Moçambique, permitindo-lhes entrar e permanecer no País para implementar projectos aprovados pelas autoridades competentes. No entanto, conforme vimos acima, este visto desincentiva os investimentos, por:

- a) Não abranger sujeitos que necessitam da facilitação do visto para o start-up dos projectos;
- b) Ser limitado em termos de critérios para a sua concessão e duração, não encorajando investimentos considerados razoáveis ou em sectores estratégicos;
- c) Burocráticos e morosos, com exigências documentais que passam por autorização de investimento e atestados ou autorizações de trabalho; e
- d) Não conceder benefícios com a previsibilidade temporal adequada.

Assim, com base nas regras do mercado, em que é preciso atrair para crescer, é importante reformular este visto, alargando o leque de titulares, apresentando subcategorias mais compatíveis com o valor do investimento, área de investimento ou fase do investimento. Nesta última vertente, há que necessariamente ter-se em conta um visto de start-up e inovação, para facilitar o início da implementação das actividades no país por parte das empresas e

atrair empreendedores estrangeiros em sectores estratégicos como agro-indústria, tecnologia e energias renováveis.

É, portanto, necessário reformular o visto em questão, para que sirva de estímulo à industrialização e a empreendimentos nos sectores fundamentais que o país necessita.

Atendendo aos princípios de protecção do investimento privado e segurança jurídica, o visto deverá conceder benefícios mais imediatos ao seu portador, o que poderá ser atingido através de uma maior celeridade no processo de obtenção do visto, implicando a isenção de certos documentos que se afiguram complexos e nem sempre fácil de obter.

A reformulação do visto para a actividade de investimento é uma medida estratégica que pode atrair investidores e reforçar a confiança dos mesmos, posicionando Moçambique como um destino competitivo. O visto é um instrumento de apoio ao investidor na sua mobilidade geográfica, pelo que para que haja mais investimento no País é necessário possibilitar a movimentação do investidor e demais recursos humanos necessários aos empreendimentos, tornando-se pertinente reformular o visto para actividade de investimento, de modo a que o mesmo seja um veículo mais atractivo do que o actual, com o objectivo de atrair para crescer.

as the reasons for granting it, for the holder and their family members, continue.

It should be noted that both the visa and the residence permit that allows for this, it has the same duration, therefore, it is not such a factor that contributes to the attractiveness of investors.

Strictly speaking, the fact that the visa for the investment activity allows the residence permit may also make it possible, later on, to acquire Mozambican nationality by naturalization. However, because this benefit is not immediate, but left to an uncertain future, the benefits are not attractive.

IV. Reformulation of the visa for investment activity and its impact on the country's economic restoration

The visa for investment activity is granted to foreign citizens who intend to make investments in Mozambique, allowing them to enter and stay in the country to implement projects approved by the competent authorities. However, as we have seen, this visa discourages investments for:

- a) Do not cover individuals who need visa facilitation for the start-up of projects;
- b) Be limited in terms of criteria for its granting and duration, hence, not encouraging investments considered reasonable or in strategic sectors;
- c) Being bureaucratic and time-consuming, with paperwork requirements that include investment authorization and certificates or work permits; and

d) Not granting benefits with adequate temporal predictability.

Thus, based on the rules of the market, in which it is necessary to attract to grow, it is important to reformulate this visa, expanding the range of holders, presenting subcategories more compatible with the investment amount, investment area or investment phase. In this last aspect, a start-up and innovation visa must necessarily be taken into account, to facilitate the start-up of activities in the country by companies, and attract foreign entrepreneurs in strategic sectors such as agro-industry, technology and renewable energies. It is therefore necessary to reformulate the visa in question, so that it serves as a stimulus for industrialization and enterprises in the fundamental sectors that the country needs. In accordance with the principles of private investment protection and legal certainty, the visa should grant more immediate benefits to its holder, which can be achieved through greater speed in the visa obtaining process, implying the exemption of certain documents that appear complex and not always easy to obtain.

Redesigning the investment visa is a strategic measure that can attract investors and strengthen their confidence, positioning Mozambique as a competitive destination. The visa is a tool to support investors' geographic mobility. Therefore, to increase investment in the country, it is necessary to enable the movement of investors and other human resources required for ventures. It is therefore pertinent to redesign the investment visa to make it a more attractive vehicle than the current one, with the goal of attracting growth.

A Whasintelec é especialista na produção e revenda de chapas de matrícula em Moçambique, oferecendo soluções duráveis, seguras e em conformidade com os padrões legais.



WSI
Whasintelec SA

**Identificamos Moçambique
dentro da região.**

www.wsi.co.mz

business&legal

**EVENTOS
QUE MARCARAM
O ANO 2025**

**EVENTS
THAT MARKED
THE YEAR 2025**



INAUGURAÇÃO DA FÁBRICA DE GPL

Parceria ENH – SASOL coloca Moçambique na rota da transformação local dos recursos

Num evento dirigido pelo Presidente da República de Moçambique, Daniel Chapo, acompanhado pelo seu homólogo sul-africano, Cyril Ramaphosa, foi inaugurada no passado dia 3 de Dezembro de 2025, em Temane, distrito de Inhassoro, província de Inhambane, a primeira Fábrica de Processamento Integrado de Hidrocarbonetos, também conhecida por IPF, na sigla em inglês.

Trata-se de uma unidade que contribuirá significativamente para a consolidação da matriz energética nacional e para o posicionamento de Moçambique como um actor chave na segurança energética regional, impulsionando, simultaneamente, a dinamização da economia nacional. Construída no âmbito da licença PSA (Acordo de Partilha de Produção), o IPF deverá produzir 23 milhões de gigajoules de gás por ano. O gás produzido será fornecido à Central Térmica de Temane (CTT), com capacidade para gerar 450 megawatts de electricidade. Produzirá, também, 30 mil toneladas anuais de Gás de Petróleo Liquefeito (GPL), comumente chamado de gás de cozinha, com projecção de suprir cerca de 50 a 75% da demanda nacional de gás de cozinha, e

será distribuído pela Empresa Nacional de Hidrocarbonetos (ENH), o representante comercial do Governo de Moçambique e responsável pela agregação e distribuição no mercado doméstico. Serão, igualmente, produzidos até 4 mil barris de Petróleo Leve por dia, que deverão ser entregues à ENH para exportação.

Avaliado em cerca de mil milhões de dólares, a unidade fabril poderá concorrer para reduzir em 75% as importações do gás doméstico por Moçambique.

Na ocasião, o Chefe do Estado moçambicano, Daniel Chapo, afirmou que "com este complexo integrado, Moçambique amplia a sua capacidade de fornecer gás, energia e derivados a economias vizinhas, a corredores de desenvolvimento regionais e a projectos industriais de grande escala", afirmou Chapo, tendo destacado tratar-se de uma viragem estratégica e símbolo de um país que deixou de observar os seus recursos a partir de fora e passou a transformá-los dentro de portas, com visão, ambição e sentido de soberania, rumo à independência económica.

INAUGURATION OF THE LPG FACTORY

ENH-SASOL partnership places Mozambique on the path to local resource transformation.

At an event led by the President of the Republic of Mozambique, Daniel Chapo, accompanied by his South African counterpart, Cyril Ramaphosa, the first Integrated Hydrocarbon Processing Plant, also known as IPF, was inaugurated on December 3, 2025, in Temane, Inhassoro district, Inhambane province.

This is a unit that will contribute significantly to consolidating the national energy matrix and positioning Mozambique as a key player in regional energy security, while simultaneously boosting the national economy.

Built under the PSA (Production Sharing Agreement) license, the IPF is expected to produce 23 million gigajoules of gas per year. The gas produced will be supplied to the Temane Thermal Power Plant (CTT), with a capacity to generate 450 megawatts of electricity. It will also produce 30,000 tons annually of Liquefied Petroleum Gas (LPG), commonly known as cooking gas, projected to supply approximately 50 to 75% of the national cooking gas demand, and will be

distributed by the National Hydrocarbons Company (ENH), the commercial representative of the Government of Mozambique and responsible for aggregation and distribution in the domestic market. Up to 4,000 barrels of Light Oil per day will also be produced, which will be delivered to ENH for export.

Valued at around one billion dollars, the manufacturing unit could contribute to reducing Mozambique's domestic gas imports by 75%.

On that occasion, the Mozambican Head of State, Daniel Chapo, stated that "with this integrated complex, Mozambique expands its capacity to supply gas, energy and derivatives to neighboring economies, regional development corridors and large-scale industrial projects," Chapo said, highlighting that this is a strategic turning point and a symbol of a country that has stopped observing its resources from the outside and has begun to transform them domestically, with vision, ambition and a sense of sovereignty, towards economic independence.





PARTICIPANTES DO CEO BUSINESS LUNCH VISITAM A CENTRAL TÉRMICA DE TEMANE (CTT) E O CENTRO DE PRODUÇÃO DE GÁS DE PETRÓLEO LIQUEFEITO (GPL)







PARTICIPANTES DA 4ª EDIÇÃO DO CEO BUSINESS LUNCH PARTICIPAM EM SESSÃO SOBRE SAÚDE OCUPACIONAL (AULAS DE YOGA, MEDITAÇÃO E QUICK MESSAGES)











BUSINESS RECEPTION
LANÇAMENTO DO BUSINESS&LEGAL LITERACY





PARTICIPANTES DA 3ª EDIÇÃO DO CEO BUSINESS LUNCH PARTICIPAM EM SESSÃO SOBRE SAÚDE OCUPACIONAL (AULAS DE YOGA, MEDITAÇÃO E QUICK MASSES)





Caros Empresários e Parceiros,

À medida que nos aproximamos do final de mais um ano, a Business&Legal expressa o seu profundo agradecimento a todos os seus parceiros, empresários e profissionais que, com visão, coragem e resiliência, continuam a impulsionar o crescimento económico e a fortalecer o ambiente de negócios em Moçambique.

Neste espírito de celebração, desejamos que o Natal traga paz, união e inspiração, e que o Ano Novo renove a energia, a esperança e a determinação necessárias para transformar planos em realizações ainda maiores.

A Business&Legal reafirma o seu compromisso de continuar a ser uma plataforma credível de informação, análise e diálogo, colocando sempre o empreendedor e o decisor no centro da nossa missão.

Boas Festas e um Próspero Ano Novo!



business&legal

II Conferência sobre Parcerias Público-Privadas

“Promovendo Investimentos para Aceleração Económica”

Save the Date
23 de Abril de 2026



Centro Internacional de
Conferências Joaquim
Chissano | Maputo

Organização

business&legal



Governo da
República de Moçambique

Apoio

Guezi
Comunicação e Imagem

BVM
BOLSA DE VALORES DE MOÇAMBIQUE



SAL & CALDEIRA
ADVOGADOS, LDA



WSI
Whasintelec SA

SEASONWIZARD

TRIANA
BUSINESS

bubble