

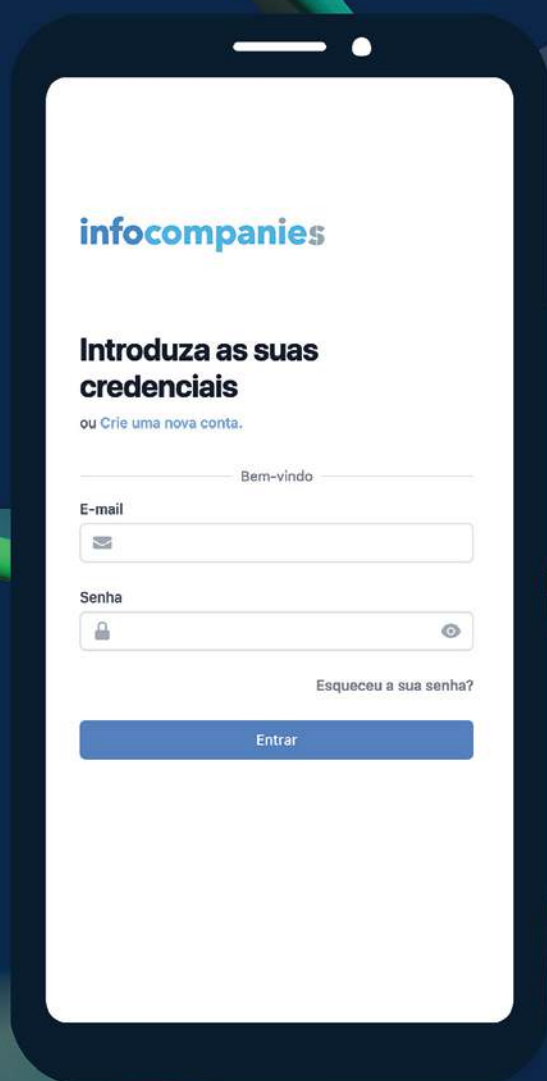


business&legal

Edição Nº 10
Janeiro - Abril
2026

**Principais Riscos Jurídicos
e Comerciais em Projectos
de Energia em Moçambique**

infocompanies



Caro Empresário!

Liga o teu negócio ao
infocompanies

O diretório inteligente que reúne, num único ecossistema, empresas que procuram oportunidades e empresas que oferecem soluções, produtos e serviços.

— Transformando a forma como as empresas se conectam e fazem negócios em Moçambique.

Saiba mais!



+258 84 825 3097



communication@businesslegal.co.mz



Registo e mais informações

business&legal

BCX



FICHA TÉCNICA

Endereço

Rua António Simbine nº 114, R/C,
Bairro da Sommerschild, 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

Pedro Couto
Suniza Valimamade Mussá
Rui Loforte
Mónica Sofia Barros
João Fonseca
Henrique Massango Júnior
Ana Martins
Soraia Calú Issufo
Florêncio Papeló

Direcção de Arte e Coordenação Editorial

Edson Chichongue
Bruno Dias
Teles Maneira

Departamento Comercial

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

Conteúdos | Contents

- 07 Principais Riscos Jurídicos e Comerciais em Projectos de Energia em Moçambique
Key Legal and Commercial Risks in Energy Projects in Mozambique
- 12 Mercado de Créditos de Carbono
Carbon Credit Market
- 18 Revisão da Lei do Trabalho - Dinâmicas da Lei do Trabalho
Revision of the Labor Law - Dynamics of the Labor Law
- 21 Litígios e Arbitragem em Moçambique - Entre a Lei e a Realidade
Litigation and Arbitration in Mozambique - Between Law and Reality
- 29 Tendências na Transformação dos Departamentos Jurídicos e de Compliance
Trends in the Transformation of Legal and Compliance Departments
- 47 A Anatomia da Boa Governação Corporativa no Direito Moçambicano
The Anatomy of Good Corporate Governance in Mozambican Law
- 52 Abusos de Direito dos Sócios Minoritários das Sociedades Empresariais
Abuses of Rights by Minority Shareholders in Business Companies
- 60 O Mecenato em Moçambique
Patronage in Mozambique
- 67 Porquê o Investimento Português em Moçambique



**A sua
estratégia
está em planejar
o futuro**

**ou a moldá-lo
com confiança?**



Quanto melhor a pergunta.
Melhor a resposta.
Melhor trabalha o mundo.

EY Parthenon

Shape the future with confidence

Editorial

10ª Edição B&L

Do Risco à Oportunidade: Repensar o Ambiente Jurídico-Empresarial em Moçambique

Chegar à décima edição da **Business&Legal** é, antes de tudo, um exercício de responsabilidade. Responsabilidade de continuar a oferecer análise rigorosa, independente e útil para todos os que actuam no cruzamento entre o direito e os negócios em Moçambique. Num contexto económico e institucional em constante transformação, esta edição propõe-se a ir além da descrição dos desafios, pretende ajudar a compreendê-los e, sobretudo, a enquadrar caminhos possíveis.

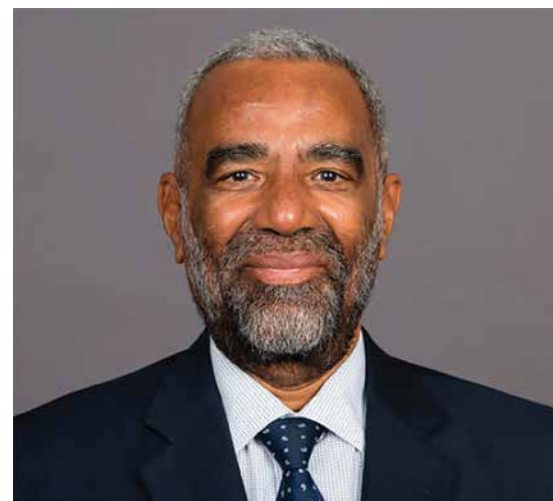
Moçambique encontra-se num momento particularmente sensível da sua trajetória. A consolidação de grandes projectos de energia, a crescente pressão por sustentabilidade, as reformas legais em curso e a sofisticação das relações empresariais exigem uma abordagem mais estratégica do direito. É neste quadro que estruturámos os temas desta edição.

Abrimos com uma análise aprofundada dos principais riscos jurídicos e comerciais em projectos de energia, um sector que continua a ser âncora das expectativas de crescimento do país. Mais do que oportunidades, estes projectos trazem consigo desafios complexos, desde a estabilidade regulatória até à gestão de contratos, financiamento e risco político que exigem preparação técnica e visão de longo prazo.

A reflexão sobre o mercado de créditos de carbono surge como um olhar para o futuro. Num mundo cada vez mais orientado por metas climáticas, Moçambique tem potencial para se posicionar como actor relevante. Contudo, isso dependerá da criação de um quadro jurídico claro, credível e alinhado com padrões internacionais, capaz de atrair investimento e garantir benefícios reais para as comunidades.

No domínio laboral, a revisão da Lei do Trabalho é analisada à luz das dinâmicas actuais do mercado. Flexibilidade, protecção social e competitividade empresarial são dimensões que precisam de coexistir de forma equilibrada. Este debate é central para a construção de um ambiente de negócios moderno e inclusivo.

A edição aborda também os litígios e a arbitragem em



José Manuel Caldeira | PCA da Business & Legal

Moçambique, explorando o desfasamento, por vezes evidente, entre o quadro legal e a prática. A eficácia dos mecanismos de resolução de conflitos é determinante para a confiança dos investidores e para a previsibilidade das relações comerciais.

Num plano mais interno das organizações, destacamos as tendências na transformação dos departamentos jurídicos e de compliance. A função jurídica deixou de ser meramente reactiva para assumir um papel estratégico, orientado por dados, tecnologia e proximidade ao negócio. Esta evolução não é opcional — é uma exigência do tempo.

A reflexão sobre a boa governação corporativa ganha particular relevância num contexto em que a transparência e a accountability são cada vez mais escrutinadas. Compreender a “anatomia” da governação no direito moçambicano é essencial para empresas que pretendem crescer de forma sustentável e credível.

Não menos importante é a análise dos abusos de direito por parte de sócios minoritários, um tema que revela as tensões inerentes à vida societária e a necessidade de equilíbrio entre protecção e responsabilidade. A maturidade do ambiente empresarial mede-se também pela forma como estas questões são tratadas.

Por fim, abordamos o mecenato em Moçambique, numa perspectiva que cruza responsabilidade social, incentivos legais e impacto cultural. Num país onde o desenvolvimento passa também pela valorização do capital humano e cultural, o mecenato pode e deve assumir um papel mais estruturado.

Esta edição reflecte, assim, a complexidade e a vitalidade do ecossistema jurídico-empresarial moçambicano. Mais do que um conjunto de artigos, é um convite à reflexão crítica, ao debate informado e à acção responsável.

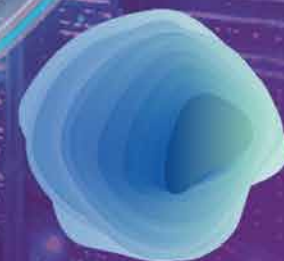
A **Business&Legal** reafirma o seu compromisso de ser uma plataforma de conhecimento e de ligação entre actores que acreditam que um melhor ambiente jurídico é condição indispensável para um melhor ambiente de negócios e, em última instância, para um desenvolvimento mais justo e sustentável de Moçambique.

O futuro digital de Moçambique exige confiança.

Com a **Bubble**, os seus dados ficam seguros e disponíveis, com continuidade garantida e suporte próximo.

- **Segurança e continuidade para sectores de missão crítica**
- **Confiança de uma cloud residente em Moçambique**
- **Pagamento em Meticais, através de bancos locais**
- **Equipa técnica ao seu lado, sempre disponível**

Bubble. A alternativa moderna à compra de servidores.



bubble
DATA-RESIDENT CLOUD

connect@bubble.co.mz

Risco *Risk*

CGA - Couto, Graça & Associados

member of CMS



Principais Riscos Jurídicos e Comerciais em Projectos de Energia em Moçambique

Key Legal and Commercial Risks in Energy Projects in Mozambique

Moçambique continua a afirmar-se como um pólo estratégico de energia na África Austral, sustentado pela sua base de recursos naturais, pelo crescimento da procura regional e por um *pipeline* crescente de Projectos de energia e infra-estruturas, abrangendo os sectores da energia eléctrica, hidrocarbonetos e, de forma cada vez mais relevante, energias renováveis.



Pedro Couto

Couto, Graça e Associados

Chairman da Couto, Graça e Associados

Responsável pela Área de Energia, Recursos Naturais e Infra-estruturas

Responsible for the Energy, Natural Resources and Infrastructure Area

Mozambique continues to position itself as a strategic energy hub in Southern Africa, supported by its natural resource base, increasing regional demand, and a growing pipeline of energy and infrastructure projects across power, hydrocarbons and emerging renewable segments.

Esta trajectória é suportada por um enquadramento de políticas que tem vindo a sinalizar uma determinante abertura à participação do sector privado, em particular na produção de energia e no desenvolvimento de grandes infra-estruturas. Esta orientação já se materializou em diversos investimentos bem sucedidos, evidenciando não só o potencial do país, mas também a sua capacidade de atrair investidores e financiamento internacional.

Ainda assim, o desenvolvimento de Projectos de energia em Moçambique permanece condicionado por um ambiente jurídico e regulatório em evolução e, em certos aspectos, operacionalmente exigente. Para investidores, financiadores e promotores, a identificação e gestão dos principais riscos continua a ser determinante assegurar que os Projectos sejam simultaneamente financiáveis e executáveis.

A política energética de Moçambique reflecte uma abordagem pragmática, reconhecendo o papel central do investimento privado na resposta ao crescimento da

This trajectory is underpinned by a policy framework that has, over the past years, increasingly signalled openness to private sector participation, particularly in power generation and large-scale infrastructure development. This policy direction is not merely theoretical; it has already translated into a number of successful investments across the power sector, demonstrating both the country's potential and its ability to attract international sponsors and financing.

At the same time, the development of energy projects in the country remains closely tied to a legal and regulatory environment that is both evolving and, in certain respects, operationally complex. For sponsors, lenders and developers, a clear understanding of the key risk areas is essential to ensuring that projects are both bankable and deliverable.

Mozambique's energy policy continues to reflect a pragmatic recognition that private investment is essential to meeting growing demand and advancing large-scale projects. This is particularly visible in the power sec-

procura e na viabilização de Projectos de grande escala. Tal é particularmente visível no sector da energia eléctrica, onde os produtores independentes (IPPs) assumem um papel crescente no desenvolvimento de nova capacidade, incluindo no segmento das energias renováveis, que tem beneficiado de maior apoio e de um interesse crescente por parte dos investidores. Em paralelo, Moçambique dispõe de um enquadramento relativamente favorável ao investimento em Projectos estratégicos, incluindo a possibilidade de acesso a incentivos, nomeadamente de natureza fiscal e aduaneira. Estes incentivos podem melhorar significativamente a economia dos projectos, ainda que estejam sujeitos a processos de aprovação estruturados e devam ser analisados no contexto do enquadramento regulatório e comercial aplicável. Embora alguns Projectos tenham atingido com sucesso o fecho financeiro e se encontrem já em operação, outros continuam a evidenciar a importância de uma estruturação rigorosa e de uma gestão realista dos prazos, em particular no que respeita à obtenção de aprovações e à negociação de condições comerciais.

Na prática, os principais constrangimentos residem menos na ausência de enquadramento legal e mais na sequência e coordenação dos processos críticos de aprovação. Estes incluem, em particular, a atribuição e negociação de concessões, a negociação dos contratos estruturantes do projeto como os contratos de compra e venda de energia (PPA) com a Electricidade de Moçambique (EDM) e contratos de concessão com o Estado, as aprovações cambiais associadas ao investimento e às estruturas de financiamento, o acesso à terra e os processos de avaliação ambiental. Atrasos em quaisquer destas frentes têm impacto directo nos prazos do projeto e no processo de financiamento, sendo, por isso, essencial a identificação antecipada destes *workstreams* e uma gestão proactiva dos *stakeholders*.

Do ponto de vista comercial, a financiabilidade dos Projectos continua fortemente dependente da estrutura dos contratos de venda de energia. Na maioria dos casos, os Projectos assentam num modelo de comprador único, o que introduz um risco de concentração relevante. Este risco é agravado pelas limitações tarifárias e, em particular, pelo desfasamento cambial entre receitas denominadas em Meticais e financiamentos estruturados em moeda estrangeira, tipicamente Dólares Americanos. Acresce a isto o desafio, constante, de alinhar as tarifas com uma base economicamente reflectiva dos custos. Embora a viabilidade económica dos Projectos, especialmente os intensivos em capital ou dependentes de combustível, exijam tarifas que reflectam integralmente os custos subjacentes, subsistem constrangimentos de natureza social e políticos relacionados com a acessibilidade às tarifas.

tor, where independent power producers have become an important component of new capacity development, including in renewable energy projects, which have seen increasing policy support and investor interest in recent years. In parallel, Mozambique has developed a relatively favourable investment framework for strategic projects, including the availability of investment incentives particularly for large-scale infrastructure and energy developments which may include fiscal benefits, customs incentives and other support mechanisms. While these incentives can play an important role in improving project economics, they are typically accessed through structured approval processes and must be considered alongside the broader regulatory and commercial landscape.

While some projects have successfully reached fi-



nancial close and are operational, others continue to highlight the importance of careful structuring and realistic timelines, particularly in the context of regulatory approvals and commercial arrangements.

In practice, the key challenges are less about the existence of a regulatory framework and more about the sequencing and coordination of critical approvals and processes. These include, in particular, the award and negotiation of concessions, the negotiation of core project agreements such as power purchase agreements and concession agreements with Electricidade de Moçambique (EDM), exchange control approvals in connection with foreign investment and project financing structures, land access and DUAT allocation, environmental approvals, and the obtaining of binding opinions from relevant authorities. Delays in any of these areas can have a direct impact on project timelines and financing processes. As such, early identification of these workstreams and proactive stakeholder engagement remain critical to successful project development.

Neste contexto particular, a experiência demonstra que, em Moçambique, o desafio raramente reside na ausência de oportunidades, mas antes na capacidade de alinhar as realidades regulatórias, comerciais e de política pública numa estrutura que seja simultaneamente financiável e executável. Sem mecanismos adequados de mitigação, os factores acima referidos podem comprometer a viabilidade financeira dos Projectos, sendo essencial uma definição criteriosa de mecanismos tarifários, incluindo indexação, cláusulas de *pass-through* e garantias de pagamento.

A participação do Estado e o enquadramento de aprovações continuam igualmente a desempenhar um papel determinante. A intervenção do Estado pode assumir diversas formas, incluindo participação accionista,



interesses gratuitos (“free carry”) ou supervisão regulatória, sendo frequentemente acompanhada por processos de aprovação multinível, por vezes até ao nível ministerial ou do próprio Conselho de Ministros. Adicionalmente, a evolução das políticas públicas, tanto a nível central como provincial, pode introduzir incerteza, sobretudo em Projectos com horizontes temporais mais longos. Neste contexto, o alinhamento precoce com as entidades públicas relevantes e a formalização clara dos princípios comerciais e estruturais acordados são essenciais para mitigar riscos de atrasos ou renegociação.

O risco político e soberano mantém-se igualmente relevante em investimentos de longo prazo. Apesar do compromisso consistente de Moçambique com a atracção de investimento privado e do histórico crescente de Projectos implementados com sucesso, subsistem riscos associados a alterações de políticas, mudanças na abordagem regulatória, atrasos administrativos ou constrangimentos no desempenho de entidades públicas. Estes riscos são particularmente relevantes em Projectos com

From a commercial perspective, the bankability of projects continues to be closely linked to the structure of offtake arrangements. In most cases, projects rely on a single buyer model, which introduces a degree of concentration risk. This is compounded by tariff constraints and, in particular, by the currency mismatch that often arises between revenues denominated in Meticais and financing structured in foreign currency, typically US Dollars. A further practical challenge lies in aligning tariffs with a cost-reflective basis. While project economics—particularly in capital-intensive or fuel-dependent projects—often require tariffs that fully reflect underlying costs, there are inherent affordability and policy considerations that may limit the extent to which such tariffs can be implemented. This tension between cost recovery

“...early identification of these workstreams and proactive stakeholder engagement remain critical to successful project development.”

and end-user affordability can create a gap that must be carefully managed in project structuring. Without appropriate mitigation, these factors can materially affect the financial viability of a project. Careful structuring of tariff mechanisms, including indexation, pass-through provisions and robust payment security arrangements, is therefore a central component of any bankable solution.

“In Mozambique, the challenge is rarely the absence of opportunity, but rather the alignment of regulatory, commercial and policy realities into a structure that is both bankable and deliverable.” — CGA Insight.

Government participation and the broader approval landscape also continue to play a defining role. State involvement may take different forms, including equity participation, carried interests or regulatory oversight, and is frequently accompanied by multi-layered approval processes, sometimes extending to ministerial level. In addition, evolving policy positions both at central and provincial levels can introduce a degree of uncertainty, particularly in projects with longer development timelines. In this context, early alignment with government stakeholders and the clear documentation of agreed commercial and structural principles are key to mitigating the risk of delays or renegotiations at later stages.

Closely linked to this is the question of political and sovereign risk, which remains a relevant consideration in long-term infrastructure investments. While Mozambique has demonstrated a continued commitment to attracting private investment in the energy sector and has successfully supported a number of projects through to implementation projects may still be exposed to risks

PROGRAMAS DE BEM-ESTAR CORPORATIVO 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.



wellness corp.

☎ +258 84 788 0055

✉ info@wellness-corporate.com

🌐 www.wellness-corporate.com

maturidades longas e elevados investimentos iniciais, sendo tipicamente mitigados através de mecanismos contratuais, como cláusulas de estabilização, disposições de alteração legislativa e regimes de compensação por cessação, bem como, através de seguros de risco político e do envolvimento de instituições multilaterais.

Os direitos de uso e aproveitamento da terra constituem outro pilar fundamental. Todos os Projectos dependem da obtenção desses direitos, sendo que os processos de atribuição, as exigências de consulta comunitária e as limitações à sua transmissibilidade ou utilização como garantia podem representar desafios relevantes. Atrasos ou litígios nesta matéria podem impactar significativamente os prazos e a estrutura de financiamento dos Projectos, tornando essencial a realização de *due diligence* rigorosa e a gestão adequada do relacionamento com as comunidades locais.

Paralelamente, a utilização de direito estrangeiro, tipicamente direito inglês, e de arbitragem internacional permanece comum em determinados documentos do projeto, em especial nos contratos de financiamento e, em alguns casos, em contratos de O&M. No entanto, os contratos estruturantes do projeto com ligação directa à jurisdição moçambicana, como contratos de concessão, PPAs e outros contratos locais, são, em regra, regidos pelo direito moçambicano. A coerência deste enquadramento contratual híbrido e a sua compatibilização com as regras de execução local constituem um elemento essencial da estruturação jurídica.

Por último, importa reconhecer que o enquadramento regulatório do sector da energia e das PPPs continua em permanente evolução. Verifica-se uma crescente ênfase na participação local, maior escrutínio sobre a sustentabilidade económica dos Projectos e uma preocupação acrescida com o alinhamento do interesse público. Embora estas tendências sejam coerentes com os objectivos estratégicos do país, podem introduzir incerteza regulatória ao longo da vida dos Projectos. A inclusão de mecanismos adequados de estabilização e de protecção contra alterações legislativas assume, por isso, particular relevância.

Em conclusão, Moçambique oferece oportunidades relevantes no sector da energia, sustentadas numa orientação política favorável ao investimento privado, num histórico crescente de Projectos bem sucedidos e num regime de incentivos relativamente atractivo para Projectos estratégicos. Contudo, o sucesso destes Projectos depende de uma navegação cuidadosa num ambiente jurídico e comercial exigente. A experiência demonstra que os Projectos que investem numa estruturação sólida, num alinhamento precoce com *stakeholders* e numa alocação disciplinada de riscos estão melhor posicionados para alcançar resultados sustentáveis.

arising from policy shifts, changes in regulatory approach, delays in approvals, or challenges in the performance of public counterparties. These risks are particularly relevant in projects with long tenors and significant upfront capital expenditure. In practice, they are typically addressed through a combination of contractual protections such as stabilization clauses, change-in-law provisions and termination compensation regimes, as well as, where available, political risk insurance and multilateral support structures.

Land rights remain another critical pillar of project development. All projects require secure land use rights under Mozambique's DUAT regime, yet the allocation process, associated community consultation requirements and limitations on transferability or use as collateral can present practical challenges. Delays or disputes relating to land rights have the potential to materially affect both project schedules and financing structures. Robust legal due diligence, coupled with early and well-managed community engagement, is therefore essential to securing project sites and maintaining momentum.

In parallel, the use of foreign governing law, most commonly English law, and international arbitration remains standard in certain project documents, particularly financing agreements and, in some cases, offshore EPC and O&M contracts. However, key project agreements such as concession agreements, power purchase agreements and other project documents with local nexus are typically governed by Mozambican law. Ensuring consistency across this hybrid contractual framework, and aligning it with local enforcement realities, is an important aspect of project structuring.

Finally, it is important to recognise that Mozambique's energy and PPP frameworks continue to evolve. There is an increasing emphasis on local participation, greater scrutiny of project economics and a broader focus on ensuring that projects align with public interest objectives. While these developments are consistent with the country's long-term strategic goals, they can also introduce regulatory uncertainty over the life of a project. The inclusion of appropriate stabilisation and change-in-law mechanisms in project documentation is therefore an important tool in preserving economic balance.

In conclusion, Mozambique offers significant opportunities across the energy sector, supported by a policy direction that is increasingly aligned with private sector participation, a growing track record of successful investments, and a generally favourable investment incentive framework for strategic projects. However, successful project delivery depends on careful navigation of a complex legal and commercial landscape. Experience shows that those projects which invest in robust structuring, early stakeholder alignment and disciplined risk allocation are best positioned to achieve sustainable outcomes.



SAL & Caldeira Advogados, Lda.

Av. da Marginal N° 4985, 1° 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

Em Destaque

Mercado de **Créditos de Carbono**

- A Inserção de Moçambique

O Novo Plano Climático de Moçambique (NDC 3.0): O que os Investidores têm de saber sobre Petróleo, Gás e Compromissos de Carbono.



Suniza Valimamade Mussá
SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Advogada
Lawyer

Num cenário global cada vez mais pressionado pelas mudanças climáticas e pela urgência de transições sustentáveis, Moçambique encontra-se num momento decisivo. De um lado, a promessa de vastas reservas de gás natural na Bacia do Rovuma, capazes de transformar a economia, gerar receitas e garantir acesso à energia para milhões de pessoas. Do outro, a urgência global em alinhar crescimento económico com responsabilidade ambiental intensifica-se, com investidores, financiadores e governos a exigirem compromissos credíveis de redução de emissões e/ou captação dos créditos de carbono produzidos durante o desenvolvimento das suas actividades.

Neste contexto, Moçambique iniciou a revisão da sua NDC 3.0 – o seu plano de acção climática actualizado no âmbito do Acordo de Paris, que definirá como o país equilibra o crescimento económico com os compromissos internacionalmente assumidos. Para o sector de petróleo e gás, que desempenha um papel central na estratégia de desenvolvimento nacional, o processo da NDC 3.0 não é apenas uma questão de política ambiental, uma vez que o mesmo poderá moldar o enquadramento regulatório, financeiro e reputacional em que os projectos são desenvolvidos. Para os investidores, a questão-chave é se Moçambique conseguirá desenhar

Featured

Carbon Credit Market

– Mozambique's Role.

Mozambique's New Climate Plan (NDC 3.0): What Investors need to know about Oil, Gas, and Carbon Commitments.

In a global scenario increasingly pressured by climate change and the urgency of sustainable transitions, Mozambique is at a decisive moment. On the one hand, the promise of vast reserves of natural gas in the Rovuma Basin, capable of transforming the economy, generating revenues and ensuring access to energy for millions of people. On the other hand, the global urgency to align economic growth with environmental responsibility intensifies, with investors, financiers and governments demanding credible commitments to reduce emissions and/or capture carbon credits produced during the development of their activities.

In this context, Mozambique has initiated the revision of its NDC 3.0 – its updated climate action plan under the Paris Agreement, which will define how the country balances economic growth with internationally agreed commitments. For the oil and gas sector, which plays a central role in the national development strategy, the NDC 3.0 process is not just an issue of environmental policy, as it can shape the regulatory, financial and reputational framework in which projects are developed.

For investors, the key issue is whether Mozambique will be able to design a framework that protects the competitiveness of its oil and gas sector while aligning it with global climate expectations. For operators, the chal-

um quadro que proteja a competitividade do seu sector de petróleo e gás, alinhando-o, ao mesmo tempo, com as expectativas climáticas globais. Para os operadores, o desafio é demonstrar o compromisso com a redução de emissões, salvaguardando o contributo do sector para o crescimento nacional.

O que é a NDC 3.0

Com a assinatura do Acordo de Paris, em 2015, a que Moçambique aderiu através da Resolução n.º 23/2017, de 29 de Dezembro, o mercado de carbono passou a ter uma nova dimensão, pois ampliou o compromisso global de limitar o aquecimento da temperatura a menos de 2 °C e abriu espaço para mecanismos mais amplos e voluntários de compensação.

Verificou-se que a adopção deste tipo de mecanismos estimulou o surgimento de um mercado voluntário robusto – ou seja, empresas que, por lei, não são obrigadas a reduzir emissões, acabam por adoptar políticas de redução que visam atender a metas internas de sustentabilidade em linha com as definidas pelo país e Acordo de Paris, de modo a conseguirem obter créditos que ajudam a melhorar sua imagem ou atrair investidores.

Efectivamente, com base no Acordo de Paris, os Países membros comprometeram-se a preparar o que é chamado por “Contribuição Nacionalmente Determinada – NDC”, que consiste em medidas domésticas que cada um tem em vista para alcançar os compromissos assumidos de redução de emissões de gases com efeito de estufa e de adaptação às mudanças climáticas (contribuições estas que variam consoante o nível de desenvolvimento de cada país). Moçambique, apesar de ser considerado um país com baixas emissões de carbono, comprometeu-se a reduzir as emissões de gases de efeito estufa (GEE) em 40 milhões de tCO₂e até 2025.

Moçambique já apresentou versões anteriores das suas NDC, com foco nas energias renováveis, uso do solo e medidas de resiliência. A NDC 3.0 será a terceira submissão de Moçambique e deverá alargar os compromissos a vários sectores – incluindo petróleo e gás, produção de energia, transportes e agricultura. Pela primeira vez, os hidrocarbonetos deverão ser abordados de forma explícita como parte da estratégia nacional.

Importância para os investidores

Para os investidores internacionais, as NDC são relevantes porque moldam a orientação política, a previsibilidade regulatória e as condições de financiamento. É cada vez mais notório que: (i) instituições financeiras de desenvolvimento, agências de crédito à exportação e bancos comerciais associam cada vez mais o financiamento a planos climáticos nacionais; (ii) os investidores preferem jurisdições com regras transparentes e previsíveis sobre emissões e reporte; e (iii) as empresas alinhadas com metas climáticas nacionais e globais melhoram o seu perfil ESG e reduzem o escrutínio público.

Deste modo, um compromisso claro e credível de redução de emissões de gases com efeito de estufa tem

lence is to demonstrate commitment to reducing emissions, safeguarding the sector’s contribution to national growth.

What is NDC 3.0

With the signing of the Paris Agreement in 2015, to which Mozambique joined by Resolution 23/2017 of 29 December, the carbon market has become a new dimension, because it has expanded the global commitment to limit temperature heating to less than 2 °C and has made room for broader voluntary compensation mechanisms.

It was found that the adoption of this type of mechanism stimulated the emergence of a robust voluntary market – that is, companies that, by law, are not obliged to reduce emissions, they end up adopting reduction policies that aim to meet internal sustainability targets in line with those defined by the country and Paris Agreement, so that they can obtain credits that help improve



their image or attract investors. Indeed, on the basis of the Paris Agreement, the member countries have undertaken to prepare the so-called “Nationally Determined Contribution - NDC”.

It consists of domestic measures that each one has to achieve the commitments made to reduce greenhouse gas emissions and adapt to climate change (contributions that vary depending on the level of development of each country). Mozambique, despite being considered a low-carbon country, has pledged to reduce greenhouse gas (GHG) emissions by 40 million tCO₂e by 2025.

Mozambique has already presented previous versions of its NDCs, focusing on renewable energy, land use and resilience measures. NDC 3.0 will be Mozambique’s third submission and should extend its commitments to various sectors – including oil and gas, energy production, transport and agriculture. For the first time, hydrocarbons should be addressed explicitly as part of the national strategy.

o potencial de atrair capital, reduzir o risco regulatório e reforçar a reputação dos investidores. Em contrapartida, compromissos vagos ou irrealistas podem criar incerteza, potencialmente afastando investimento ou aumentando o risco de mudanças políticas súbitas no futuro.

Para compreender como o petróleo e gás poderão ser integrados na NDC 3.0, importa recordar as três categorias de emissões:

- **Escopo 1** – emissões directas das operações (ex.: queima em flares, ventilação ou consumo de combustível na extração);
- **Escopo 2** – emissões indirectas do consumo de energia adquirida (ex.: electricidade usada em fábricas de LNG);
- **Escopo 3** – todas as outras emissões indirectas ao longo da cadeia de valor (sobretudo quando o gás ou petróleo são consumidos pelos utilizadores finais).

Relevance for investors

For international investors, NDCs are relevant because they shape political orientation, regulatory predictability and financing conditions. It has been increasingly clear that: (i) development financial institutions, export credit agencies and commercial banks increasingly associate financing with national climate plans; (ii) investors prefer jurisdictions with transparent and predictable rules on emissions and reporting; and (iii) companies aligned with national and global climate targets improve their ESG profile and reduce public scrutiny.

This way, a clear and credible commitment to reducing greenhouse gas emissions has the potential to attract capital, reduce regulatory risk and strengthen investors' reputation. On the other hand, vague or unrealistic commitments can create uncertainty, potentially pushing away investment or increasing the risk of sudden political changes in the future.



Para Moçambique, as emissões de Escopo 1 e Escopo 2 serão centrais para a política doméstica, uma vez que ocorrem dentro do território nacional. Contudo, o Escopo 3 – emissões associadas ao LNG exportado e consumido no estrangeiro – atrairá cada vez mais atenção internacional, ainda que Moçambique não seja directamente responsável ao abrigo do Acordo de Paris.

Potenciais Impactos

Os projectos da Bacia do Rovuma estão entre os maiores desenvolvimentos de LNG em África, não só com um enorme potencial económico, mas também, potencialmente, com uma pegada de emissões significativa. A forma como a NDC 3.0 integrar o sector poderá ter vários impactos, nomeadamente:

- Poderão ser introduzidos controlos mais rigorosos sobre flaring, fugas de metano e eficiência, o que poderá exigir novas tecnologias ou investimentos adicionais, mas também reduzir desperdícios e aumentar a sustentabilidade.

To understand how oil and gas can be integrated into the NDC 3.0, it is important to recall the three emission categories:

- **Scope 1** – Direct emissions from operations — e.g. burning in flares, ventilation or fuel consumption in extraction;
- **Scope 2** – Indirect emissions of purchased energy consumption — e.g. electricity used in LNG plants;
- **Scope 3** – All other indirect emissions along the value chain — especially when gas or oil are consumed by end users.

For Mozambique, Scope 1 and Scope 2 emissions will be central to domestic policy as they occur within the national territory. However, Scope 3 — LNG-associated emissions exported and consumed abroad — will attract more and more international attention, even though Mozambique is not directly responsible under the Paris Agreement.

- A NDC 3.0, se implementada, permitirá aos investidores conhecer melhor os custos e prazos de conformidade. No entanto, existe o risco de, caso não haja clareza suficiente, colocar os projectos vulneráveis a choques políticos futuros.
- Uma vez que financiadores internacionais avaliam, cada vez mais, se as NDC dos países estão alinhadas com o Acordo de Paris, um compromisso sólido por parte de Moçambique pode desbloquear instrumentos de financiamento verde, ao passo que compromissos fracos podem aumentar o custo do capital. De facto, um dos principais problemas é o risco de *greenwashing*, que consiste na promoção de uma imagem ambientalmente responsável sem que suas actividades gerem de facto benefícios concretos para o ambiente.
- Os operadores que alinhem proactivamente com as metas da NDC poderão reforçar a sua aceitação pública e legitimidade, com os ganhos reputacionais daí decorrentes.

“Se bem desenhada, a estratégia NDC 3.0 poderá reforçar Moçambique como potência energética e parceiro credível na transição global para um futuro de baixo carbono.”

Oportunidades para Moçambique

Não obstante todos os desafios da implementação da NDC 3.0, esta tem o potencial de criar oportunidades positivas para o sector de petróleo e gás. Sendo mais do que um documento técnico sobre clima – será um sinal estratégico para os mercados internacionais sobre a direcção do país. Se bem desenhada, poderá reforçar Moçambique como potência energética e parceiro credível na transição global para um futuro de baixo carbono.

Para os investidores, isto significa oportunidades mas também responsabilidades. Empresas que se alinhem desde cedo com os novos compromissos – seja reduzindo o *flaring*, melhorando a eficiência ou explorando projectos de compensação – fortalecerão o seu perfil ESG e reduzirão riscos de longo prazo. Para Moçambique, integrar metas climáticas realistas e graduais na NDC 3.0 irá permitir que o sector de petróleo e gás continue a impulsionar o crescimento económico, ao mesmo tempo que se adapta aos padrões globais emergentes.

O equilíbrio entre crescimento e acção climática é delicado, mas alcançável. Ao tratar o gás natural como combustível de transição energética, promover o diálogo entre Governo e Indústria e criar regras previsíveis, Moçambique poderá tornar-se bastante atractivo para investimentos responsáveis e assegurar que a sua riqueza energética contribui tanto para a resiliência económica como ambiental.

Potential impacts

Rovuma Basin projects are among the biggest LNG developments in Africa, not only with enormous economic potential, but also potentially with a significant emissions footprint. The way NDC 3.0 integrates the sector could have several impacts, namely:

- Stricter controls on flaring, methane leakage and efficiency may be introduced, which may require new technologies or additional investments, but also reduce waste and increase sustainability;
- NDC 3.0, if implemented, will allow investors to better know the costs and compliance deadlines. However, there is a risk that, if there is not enough clarity, projects are vulnerable to future political shocks.
- Since international funders increasingly assess whether countries' NDCs are aligned with the Paris Agreement, a strong commitment by Mozambique can unlock green financing instruments, and weak commitments can increase the cost of capital. In fact, one of the main problems is the risk of greenwashing, which is the promotion of an environmentally responsible image without actually generating concrete benefits to the environment.
- Operators who proactively align with NDC's goals may strengthen their public acceptance and legitimacy, with the reputational gains resulting from it.

“...it could strengthen Mozambique as an energy powerhouse and a credible partner in the global transition to a low-carbon future.”

Opportunities for Mozambique

Despite the challenges of implementing NDC 3.0, it has the potential to create positive opportunities for the oil and gas sector. Being more than a technical document on climate — will be a strategic signal for international markets on the direction of the country. If well designed, it could strengthen Mozambique as an energy power and credible partner in the global transition to a low-carbon future.

For investors, this means opportunities but also responsibilities. Companies that align early on with new commitments — whether it is reducing flaring, improving efficiency or exploiting compensation projects — will strengthen their ESG profile and reduce long-term risks. For Mozambique, integrating realistic and gradual climate targets at NDC 3.0 will allow the oil and gas sector to continue driving growth while adapting to emerging global standards.

The balance between growth and climate action is delicate, but achievable. Looking at natural gas as transitional fuel, promoting dialogue between government and industry, and creating predictable rules, Mozambique can attract responsible investment and ensure that its energy wealth contributes to both economic and environmental resilience.

Sonhamos com uma Bolsa Internacionalizada.

Queremos atrair mais investidores estrangeiros para Moçambique



Legislação

Revisão da Lei do Trabalho

- Dinâmicas da Lei do Trabalho

O *Jornal Notícias* publicou, no dia 24 de Fevereiro de 2026, uma notícia no topo da sua capa que, aparentemente, parece inofensiva:

“Revisão da Lei do Trabalho vai ajudar a criar empregos”.



Rui Loforte

Couto, Graça & Associados - CGA
Sócio - Laboral e Propriedade Intelectual
Partner - Labor and Intellectual Property

Um aspecto crucial para a nossa reflexão sobre esta provável revisão é que a actual Lei do Trabalho é de 25 de Agosto de 2023 – tem, portanto, pouco mais de dois anos –, tendo entrado em vigor há menos de um ano e meio. O fundamento principal para a anterior revisão legislativa que deu lugar à actual Lei do Trabalho foi a necessidade de adequar o nosso mercado de trabalho às novas tendências do mercado, às novas formas de encarar o trabalho e à necessidade de enquadrar o nosso mercado de trabalho num mundo tecnologicamente mais activo.

A maturação para aprovação da presente Lei teve por base vários processos observados, designadamente, na pandemia da Covid 19, a qual resultou em despedimentos repentinos, suspensões de actividade, e na mutação das formas de trabalho, evitando o ajuntamento de pessoas, o que reorganizou alguns modelos de operação, horas e tempos de entrega, tendo em conta restrições de circulação e distribuição de bens e serviços, entre outras formas incomuns a época.

Ora, sendo apologistas da estabilidade legislativa, não nos opomos às alterações quando as vicissitudes do mercado assim as obriguem. Contudo, o que agora se apresenta como fundamento constitui um motivo permanente em qualquer sociedade onde a maioria da população é jovem e com taxas de natalidade elevadas.

Legislation

Revision of the Labor Law

- Dynamics of the Labor Law

The Jornal Notícias, on February 24, 2026, published, at the top of its cover, a news headline that apparently seems harmless.

“Review of the Labour Law will help create jobs.”

One crucial aspect for our reflection on this probable revision is that the current Labour Law is of August 25, 2023 (just over 2 years), having entered into force less than a year and a half ago.

As the main foundation for the previous legislative review that gave rise to the current Labour Law was to adapt our labour market to new market trends, the new ways of looking at work and the need to frame our labour market in a more technologically active world.

The process of approval of this Law had a trial that served for its maturation, namely that of the Covid-19 pandemic, which resulted in sudden redundancies, activity suspensions, changing forms of work, gathering people, which reorganized some models of operation, hours and delivery times, restrictions on circulation and distribution of goods and services, among other forms unusual at the time. As apologists for legislative stability, we are not opposed to the amendments when market events force them.

However, what is now founded is a permanent motive in any society where the majority of the population is young and with high birth rates.

Trying to contribute to the debate that is coming, over the period of validity of the current law, we find situations that do not contribute to economic development and to the stability of companies.

Tentando contribuir para o debate que se avizinha, ao longo do período de vigência da corrente lei constatamos situações que não contribuem para o desenvolvimento económico e para a estabilidade das empresas.

Uma delas é a situação prevista pela alínea g) do número 3 do artigo 113 da Lei do Trabalho, que estabelece que são consideradas faltas justificadas: "(...) as ausências do trabalhador para prestar assistência a cônjuge, companheira ou companheiro da união de facto, filhos tutelados e acolhidos, pai, mãe, enteados, irmãos, avós, padrasto, madrastra, sogros, genros e noras, em caso de doença ou acidente. Os efeitos destas faltas justificadas não determinam a perda ou prejuízo de direitos relativos

One of them is the situation provided for in paragraph g) of 113 article 3 of the Labour Law, which states that justified absences are considered: ...the absences of the worker to provide assistance to spouse, partner or spouse of the union in fact, protected and welcomed children, father, mother, stepdaughter, brothers, grandparents, stepfather, stepmother, mother-in-law, father-in-law, in case of illness or accident. The effects of these

“One of them is the situation provided for in paragraph g) of 113 article 3 of the Labour Law...”



à remuneração, antiguidade ou férias do trabalhador”.

Exemplificando, um trabalhador pode, para cada um destes parentes, não comparecer ao trabalho, sem desconto nas férias e nem perda na remuneração e, no período planificado, gozar das suas férias disciplinares. Em suma, foi alargado o conceito de agregado familiar e de dependentes que vinha estabelecido na Lei anterior.

Outros ordenamentos jurídicos acautelam estas situações sociais com a previsão de um determinado número de dias de ausência justificada por ano e que denominam de “sick leave” ou, também, a fixação de um limite de dias por ano, com perda de remuneração, tal como estabelece o art. 255 do Código de Trabalho Português, a título meramente ilustrativo ou referência comparativa.

Em suma, nesta reflexão ativemo-nos a um aspecto que consideramos crucial para a subsistência e bom funcionamento das empresas.

A desregulamentação deste aspecto, nomeadamente, a não fixação de limite de dias ou período destas faltas injustificadas, sem a perda de remuneração, e o alargamento da abrangência dos elegíveis para além do agregado familiar e/ou de parentesco, na linha recta ou colateral, é um risco à produtividade, à estabilidade operativa e ao meio ambiente funcional no seio das empresas e, em última análise, ao mercado de trabalho.

justified absences do not determine the loss or prejudice to the rights relating to the remuneration, seniority or worker’s vacation.

For example, a worker may, for each of these relatives, not attend work, without discount on vacation or loss in remuneration and, in the planned period, enjoy their disciplinary vacation. In short, the concept of household and dependents that had been established in the previous Law was extended.

Other legal systems take care of these social situations with the provision of a certain number of days of absence justified per year and that they call “sickleave” or, also, the setting of a limit of days per year, with loss of remuneration, as set out in article 255 of the Portuguese Labour Code, merely illustrative or comparative reference.

In short, in this reflection, we engage in an aspect that we consider crucial for the livelihood and proper functioning of companies. The deregulation of this aspect, in particular, the failure to set a limit of days or period of these unjustified absences, without prejudice to the remuneration, and the extension of the scope of those eligible beyond the household and/or kinship, in the straight or collateral line, is a risk to productivity, operational stability and functional environment within companies and, ultimately, the labour market.



Seguro Multirriscos de Habitação

Garante a indemnização em caso de perdas e/ou danos causados aos bens patrimoniais (edifícios e ou conteúdos) resultantes de riscos cobertos.

Coberturas base

- ∞ Incêndio, queda de raio e explosão
- ∞ O Danos por água
- ∞ O Fenômenos sísmicos
- ∞ Aluimento de terras
- ∞ Queda de Aeronaves
- ∞ Choque ou Impacto de Veículos Terrestres
- ∞ Derrame de sistemas Hidráulicos de Proteção contra Incêndio
- ∞ Reconstituição de Documentos

Coberturas complementares

- ∞ O Greves, Tumultos e Alterações de Ordem Pública
- ∞ O Furto ou Roubo de bens
- ∞ Danos ao imóvel por Furto ou Roubo
- ∞ Perda de Rendas
- ∞ O Demolição e Remoção de Escombros
- ∞ O Despesas de documentação

Fale connosco

Quer saber quanto custa proteger a sua equipa?
Peça já uma simulação.

Litigioso

Litigation

Litígios e Arbitragem em Moçambique

- Entre a Lei e a Realidade

Com megaprojectos em curso nos sectores da mineração, energia, infra-estruturas e, cada vez mais, Oil & Gas, Moçambique encontra-se numa encruzilhada estratégica.



Mónica Sofia Barros
SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Advogada
Lawyer

A capacidade de prevenir e resolver litígios de forma previsível e eficaz é, hoje, um dos factores decisivos para atrair e reter investimento. A prática acumulada em litígios contratuais demonstra que arbitragem e outros mecanismos alternativos oferecem soluções técnicas e céleres, mas o verdadeiro teste está no enforcement das decisões.

Neste contexto, compreender o actual quadro de resolução de litígios em Moçambique deixa de ser apenas uma questão jurídica: é uma variável estratégica na avaliação de risco e na tomada de decisões de investimento. Este artigo analisa os desafios mais frequentes em contratos com o Estado e entidades públicas, bem como as oportunidades de reforço da confiança dos investidores através de mecanismos eficazes e previsíveis de resolução de disputas.

A qualidade das cláusulas é decisiva

Em contratos de grande escala – sobretudo quando envolvem o Estado ou empresas públicas – a prevenção de litígios começa na redacção das cláusulas. A experiência prática em Moçambique mostra, de forma clara, que a maior parte dos conflitos poderia ser resolvida com mais rapidez se as cláusulas de resolução de disputa fossem redigidas com maior rigor. Uma cláusula mal construída pode comprometer todo o contrato, independentemente da solidez das restantes disposições.

Disputes and Arbitration in Mozambique

- Between the Law and Reality

With mega projects underway in the mining, energy, infrastructure and increasingly Oil & Gas sectors, Mozambique stands at a strategic crossroads.

The ability to prevent and settle disputes in a predictable and effective way is today one of the key factors in attracting and retaining investment. The accumulated practice in contractual disputes shows that arbitration and other alternative mechanisms offer fast and technical solutions, but the real test lies in the enforcement of decisions.

In this context, understanding the current dispute resolution framework in Mozambique is no longer just a legal issue: It is a strategic variable in risk assessment and investment decision-making. This article analyzes the most frequent challenges in contracts with the State and public entities, as well as opportunities to strengthen investor confidence through effective and predictable dispute resolution mechanisms.

The quality of the clauses is decisive

In large-scale contracts – especially when involving the State or public companies – the prevention of disputes begins with the wording of the clauses. Practical experience in Mozambique clearly shows that most conflicts could be settled more quickly if dispute resolution clauses were drafted more rigorously. A poorly constructed clause can undermine the entire contract, regardless of the soundness of the other provisions. More often than not disputes have dragged on for months or even years only to decide whether or not an arbitration court had

Não são raros os casos em que litígios se arrastaram por meses ou até anos apenas para decidir se um tribunal arbitral tinha ou não competência para apreciar o conflito. Esse tipo de impasse ocorre, sobretudo, quando a cláusula omite elementos essenciais como:

- a lei aplicável;
- sede e o foro competente ou o alcance do processo;
- instituição arbitral;
- língua do processo;
- âmbito da arbitragem (que matérias lhe podem ser submetidas).

Estas lacunas abrem espaço a interpretações divergentes e, muitas vezes, permitem que uma das partes utilize a incerteza processual como tática de pressão ou de prolongar o litígio – aumentando custos e risco contratual. Em contraste, quando as cláusulas são estruturadas com rigor e detalhe, os resultados mostram-se muito mais eficazes.

Opções simples, mas estratégicas – como escolher uma jurisdição neutra, evitar limitações desnecessárias ao objecto da arbitragem e prever mecanismos claros para medidas de urgência – reduzem litígios paralelos nos tribunais locais e asseguram continuidade operacional.

Nos sectores da mineração, da energia e, cada vez mais, do *Oil & Gas*, onde os investimentos são de longo prazo e altamente capitalizados, a qualidade das cláusulas de resolução de litígios não é um detalhe técnico. É uma ferramenta de gestão de risco e deve ser tratada como tal por investidores, financiadores e pelo Estado, e constitui um dos pilares centrais para assegurar um ambiente contratual estável, transparente e compatível com a magnitude e a complexidade dos projectos em curso no país. Uma boa cláusula de arbitragem é, muitas vezes, a diferença entre um conflito controlado e uma crise contratual.

As Concessões são contratos de direito administrativo

Nos sectores de mineração, energia e *Oil & Gas*, muitos litígios recentes têm uma origem comum: a confusão entre contratos comerciais e contratos de concessão. Estes últimos são contratos de Direito Administrativo (ainda que tenham algumas características comerciais) – o que significa que o Estado actua não só como parte contratual, mas também como regulador e garante do interesse público. Ignorar esta realidade tem levado investidores a estratégias jurídicas ineficazes e a atrasos significativos na resolução de litígios.

A prática recente confirma que a invocação de cláusulas de “força maior” ou pedidos de extensão de prazos não dependem apenas da interpretação con-

jurisdiction to assess the conflict. This type of deadlock occurs, especially when the clause omits essential elements such as:

- the applicable law,
- headquarters and the competent court or the scope of the proceedings
- arbitration institution
- language of the proceedings
- scope of arbitration (which matters may be submitted).



These gaps make room for divergent interpretations and often allow one party to use procedural uncertainty as a tactic of pressure or to prolong litigation – increasing costs and contractual risk.

In contrast, when clauses are structured carefully and with detail, the results are much more effective. Simple but strategic options – such as choosing a neutral jurisdiction, avoiding unnecessary limitations on the subject of arbitration, and providing clear mechanisms for emergency measures – reduce parallel disputes in local courts and ensure operational continuity.

tratual, mas estão condicionados ao reconhecimento administrativo por parte das entidades competentes. Na prática, partir directamente para arbitragem sem antes cumprir com a etapa administrativa tem-se revelado um erro frequente – e caro. Os investidores devem ter a consciência de que, em Moçambique, os mecanismos administrativos e arbitrais não funcionam em paralelo, mas em articulação.

Por outro lado, por serem contratos administrativos, as concessões estão sujeitas a alterações legis-



lativas ou regulamentares impostas pelo próprio Estado. Nesses casos, a via mais eficaz raramente é um confronto imediato em arbitragem internacional; geralmente passa por mecanismos de reequilíbrio previstos no próprio Direito Administrativo moçambicano – como, por exemplo, esgotar as vias de negociação e de reconhecimento junto das autoridades nacionais.

A experiência mostra que os operadores que integram desde o início uma estratégia contratual + regulatória + de litígio obtêm melhores resultados, preservam relações institucionais e reduzem riscos.

In the mining, energy and increasingly Oil & Gas sectors, where investments are long-term and highly capitalized, the quality of dispute settlement clauses is not a technical detail. It is a risk management tool and must be treated as such by investors, financiers and the State and is one of the central pillars to ensure a stable, transparent and contractual environment compatible with the magnitude and complexity of the ongoing projects in the country. A good arbitration clause is often the difference between a controlled conflict and a contractual crisis.

Concessions are administrative contracts

In the mining, energy and Oil & Gas sectors, many recent disputes have a common origin: The confusion between commercial contracts and concession contracts. The latter are administrative contracts (although they have some commercial characteristics) – which means that the State acts not only as a contractual party, but also as a regulator and guarantor of the public interest. Ignoring this reality has led investors to ineffective legal strategies and significant delays in resolving disputes.

Recent practice confirms that the invocation of force majeure clauses or requests for extension of deadlines does not depend only on contractual interpretation, but are conditional on administrative recognition by the competent authorities. In practice, going directly to arbitration without first complying with the administrative stage has proved to be a frequent – and costly mistake. Investors should be aware that in Mozambique, administrative and arbitration mechanisms do not work in parallel, but in coordination

On the other hand, because they are administrative contracts, concessions are subject to legislative or regulatory changes imposed by the State itself. In such cases, the most effective route is rarely an immediate confrontation in international arbitration; it usually goes through rebalancing mechanisms provided for in Mozambican administrative law itself – such as exhausting negotiation and recognition pathways with national authorities –.

Experience shows that operators who integrate from the very beginning a contractual + regulatory + litigation strategy get better results, preserve institutional relationships and reduce risks.

In short, concessions require a legal approach of their own. Treating them as mere commercial contracts, disregarding their administrative framework, increases the risk, cost and uncertainty of any long-term project.

Institutional relations are decisive

In Mozambique, dispute resolution does not depend solely on law or contract – it also depends on the institutional context. In projects involving the State, regulators or public companies, the quality of institutional relations

Em suma, as concessões exigem uma abordagem jurídica própria. Tratá-las como meros contratos comerciais, desconsiderando o seu enquadramento administrativo, aumenta o risco, o custo e a incerteza de qualquer projecto de longo prazo.

Relações institucionais são determinantes

Em Moçambique, a resolução de litígios não depende apenas da lei ou do contrato – depende também do contexto institucional. Em projectos que envolvem o Estado, reguladores ou empresas públicas, a qualidade das relações institucionais pode acelerar ou bloquear soluções.

Em alguns projectos estratégicos, questões que poderiam facilmente ter escalado para arbitragens prolongadas foram solucionadas de forma mais célere graças à existência de uma relação institucional sólida. Questões como divergências sobre prazos, cronogramas ou interpretações fiscais foram resolvidas de forma rápida porque existiam canais de comunicação entre as partes. Houve diálogo técnico regular e confiança institucional, evitou-se a escalada do conflito para arbitragem, preservando operações, reputação e recursos.

O contrário também tem sido verdade: quando a comunicação falha, pequenos desacordos transformam-se em disputas jurídicas complexas. A ausência de interlocução clara com o Estado cria incerteza, aumenta a litigiosidade e gera atrasos com impactos directos nos investimentos.

Por isso, a gestão de relações institucionais é, hoje, um factor de mitigação de risco contratual. Estruturar mecanismos de diálogo, definir pontos de contacto formais com entidades públicas e manter transparência regulatória não é mera diplomacia: é estratégia empresarial. Essa prática é particularmente relevante em sectores como a mineração e o Oil & Gas, onde os projectos têm ciclos de 20 a 30 anos e exigem estabilidade regulatória e relacional ao longo do tempo.

Segmentar pedidos pode reforçar a estratégia de litígio

Em litígios complexos, sobretudo quando envolvem o Estado, tentar resolver tudo num único processo arbitral pode ser uma armadilha. A experiência recente mostra que segmentar pedidos – distribuindo cada questão pelo foro adequado – pode acelerar a resolução e reduzir riscos.

Em vários casos, matérias de natureza essencialmente contratual seguiram para arbitragem internacional, enquanto questões administrativas mais urgentes foram tratadas nos tribunais locais ou em sede de pro-



can accelerate or block solutions.

In some strategic projects, issues that could easily have escalated for extended arbitrations were resolved more quickly thanks to the existence of a solid institutional relationship. Issues such as differences in deadlines, schedules or tax interpretations were resolved quickly because there were communication channels between the parties. There was regular technical dialogue and institutional trust, the escalation of the conflict to arbitration was avoided, preserving operations, reputation and resources.

The opposite has also been true: When communication fails, small disagreements become complex legal disputes. The absence of clear dialogue with the State creates uncertainty, increases litigiousness and generates delays with direct impacts on investments.

Therefore, the management of institutional relations is now a factor of mitigation of contractual risk. Structuring dialogue mechanisms, defining formal contact points with public entities and maintaining regulatory transparency is not just diplomacy: It is a business strategy. This practice is particularly relevant in sectors such as mining and Oil & Gas, where projects have cycles of 20 to 30 years and require regulatory and relational stability over time.

Segmenting requests can reinforce the litigation strategy

In complex disputes, especially when involving the State, trying to resolve everything in a single arbitration pro-



cedimentos administrativos junto das entidades reguladoras. Este modelo híbrido permitiu destravar bloqueios operacionais sem comprometer a estratégia global.

Essa segmentação também contribui para reduzir riscos processuais. Quando um tribunal arbitral é chamado a decidir sobre matérias ligadas a poderes soberanos ou administrativos do Estado, aumentam as hipóteses de objecções de jurisdição e dificuldade no enforcement. Ao separar desde o início as matérias administrativas das comerciais, protege-se a arbitragem principal e mantém-se o foco nas questões realmente críticas do contrato.

Claro que esta abordagem exige coordenação cuidadosa e uma análise detalhada da natureza de cada pedido, para evitar decisões contraditórias. Mas, quando bem estruturada, a segmentação torna o litígio mais eficiente e aumenta a probabilidade de cumprimento das decisões, ao invés de prolongar conflitos.

Enforcement: o campo de batalha final

Em Moçambique, ganhar uma arbitragem não significa ganhar o litígio. A verdadeira prova está no enforcement – transformar a decisão em resultado prático. Nos casos acompanhados no último ano, esta foi, consideravelmente, a fase mais crítica e sensível para os investidores.

Mesmo com sentenças arbitrais claras, o reconhecimento e execução em Moçambique têm enfrentado atrasos devido a formalismos processuais, exigências documentais e desafios de ordem prática. Pequenas

ceeding can be a trap. Recent experience shows that segmenting orders – distributing each issue to the right venue – can speed up resolution and reduce risk.

In several cases, essentially contractual matters followed for international arbitration, while more urgent administrative matters were dealt with in local courts or in administrative proceedings with regulatory authorities. This hybrid model allowed unlocking operational locks without compromising the global strategy.

This segmentation also contributes to reducing procedural risks. When an arbitration court is called upon to decide on matters relating to sovereign or administrative powers of the State, the chances of objections of jurisdiction and difficulty in enforcement increase. By separating administrative matters from commercial matters from the outset, the main arbitration is protected and the focus remains on the really critical issues of the contract.

Of course, this approach requires careful coordination and a detailed analysis of the nature of each request to avoid contradictory decisions. But when well structured, segmentation makes litigation more efficient and increases the likelihood of decision-making rather than prolonging conflicts.

Enforcement: The ultimate battlefield

In Mozambique, winning an arbitration does not mean winning the dispute. The real proof is in enforcement – turning the decision into a practical result –. In the cases followed in the last year, this was considerably the most critical and sensitive phase for investors.

falhas formais podem atrasar procedimentos durante meses, criando incerteza e impacto financeiro. Estes atrasos, ainda que não resultem necessariamente de resistência deliberada, afectam a previsibilidade e, em última instância, a confiança dos investidores.

Em grandes projectos – especialmente no sector de Oil & Gas – a execução enfrenta ainda outra barreira: activos estratégicos – unidades de liquefacção, gasodutos ou portos especializados – não podem ser penhorados, o que obriga a procurar soluções alternativas como execução sobre activos no exterior ou acordos de compensação. Aqui, o enforcement não é um simples acto judicial, mas uma operação complexa que exige planeamento prévio desde a fase contratual.

Há também um risco político e regulatório: embora Moçambique reconheça a validade das sentenças arbitrais internacionais, a sua execução pode ser afectada pelo contexto económico e pela sensibilidade do projecto.

A prática mostra que os casos de maior sucesso foram aqueles em que as partes planearam o enforcement desde o início, organizando os activos de forma estratégica, prevendo garantias adequadas e escolhendo jurisdições arbitrais reconhecidas pelo sistema moçambicano. Com esse cuidado, as decisões, ainda que enfrentassem obstáculos, puderam ser implementadas de forma mais eficiente.

Como se vê, a execução é o campo de batalha final dos litígios. Sem um enforcement eficaz, as vitórias jurídicas tornam-se vitórias teóricas. Para investidores e para o próprio Estado, é nesse momento que se define a real eficácia do sistema de resolução de litígios e se consolida a confiança necessária para a continuidade dos grandes projectos.

Conclusão

A análise das disputas acompanhadas no último ano demonstra que a resolução de litígios em Moçambique vai muito além da letra da lei ou da decisão arbitral. A experiência prática confirma que contratos bem estruturados são a primeira linha de prevenção de conflitos e que as concessões, pela sua natureza administrativa, exigem estratégias específicas capazes de equilibrar direitos contratuais e prerrogativas regulatórias do Estado.

Evidencia também que as relações institucionais e a gestão de stakeholders assumem um papel determinante: em muitos casos, a confiança e a cooperação entre investidores e autoridades revelaram-se tão eficazes na resolução de conflitos como qualquer sentença ou mecanismo arbitral. Em última análise, a eficácia do sistema depende menos da teoria e mais da sua aplicação estratégica.

Even with clear arbitral awards, recognition and enforcement in Mozambique have faced delays due to procedural formalisms, documentary requirements and practical challenges. Small formal failures can delay procedures for months, creating uncertainty and financial impact. These delays, even if they do not necessarily result from deliberate resistance, affect predictability and ultimately investor confidence.

In large projects – especially in the Oil & Gas sector – execution faces yet another barrier: Strategic assets – liquefaction plants, pipelines or specialized ports – cannot be penalized, which requires seeking alternative solutions such as execution on foreign assets or compensation agreements.

Here, the enforcement is not a mere judicial act, but a complex operation that requires prior planning from the contractual stage.

There is also a political and regulatory risk: Although Mozambique recognizes the validity of international arbitral awards, its implementation may be affected by the economic context and project sensitivity.

The practice shows that the most successful cases were those in which the parties planned enforcement from the onset, organizing the assets strategically, providing adequate guarantees and choosing arbitral jurisdictions recognized by the Mozambican system. If carefully done, decisions, even if they faced obstacles, could be implemented more efficiently.

As we can see, enforcement is the final battlefield of disputes. Without an effective enforcement, legal victories become theoretical victories. For investors and for the State itself, it is at this time that the real effectiveness of the dispute settlement system is defined and the confidence necessary for the continuity of major projects is consolidated.

Conclusion

The analysis of the disputes followed in the last year shows that the dispute settlement in Mozambique transcends the letter of the law or the arbitral decision. Practical experience confirms that well-structured contracts are the first line of conflict prevention and that concessions, by their administrative nature, require specific strategies capable of balancing contractual rights and regulatory prerogatives of the State.

It also highlights that institutional relations and stakeholder management play a decisive role: In many cases, trust and cooperation between investors and authorities have proved to be as effective in resolving conflicts as any award or arbitration mechanism. Ultimately, the effectiveness of the system depends less on theory and more on its strategic application.



Amanze & Associados
Sociedade de Advogados

“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, 2° Andar Esq.
Cidade de Maputo - Moçambique

PEMBA (SUCURSAL)

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



+258 86 840 0214
+258 84 505 5050



info@amanzeadvogados.co.mz



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 | Sommerschild



Conformidade

Tendências na Transformação dos Departamentos Jurídicos e de *Compliance*

- Eficiência, Tecnologia e Integração Estratégica nas Organizações Modernas.

Os Departamentos Jurídicos corporativos atravessam, um dos períodos de maior transformação da sua história.



João Fonseca
SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Oficial de Cobrança & Recuperação
Collection & Recovery Officer

Durante décadas, a função jurídica esteve associada a um papel predominantemente reactivo, centrado na resolução de litígios, na redacção de contractos e na interpretação normativa. Contudo, a crescente complexidade regulatória, a pressão por eficiência operacional, a aceleração da digitalização e o avanço de tecnologias emergentes, como a inteligência artificial, têm redefinido profundamente o posicionamento do jurídico no seio das organizações.

Actualmente, espera-se que os Departamentos Jurídicos actuem como parceiros estratégicos do negócio, contribuindo activamente para a gestão de riscos, a conformidade regulatória (*compliance*), a sustentabilidade corporativa e a criação de valor. Esta evolução exige uma abordagem integrada entre jurídico, *compliance*, recursos humanos e áreas financeiras, promovendo decisões mais informadas, ágeis e alinhadas com a estratégia organizacional.

Esta abordagem traz à superfície as principais tendências que impulsionam a transformação dos Departamentos Jurídicos e de *compliance*, com enfoque

Compliance

Trends in the Transformation of Legal and *Compliance* Departments

- Efficiency, Technology, and Strategic Integration in Modern Organizations.

Corporate legal departments are currently undergoing one of the most transforming periods in their history.

For decades, the legal function was associated with a predominantly reactive role, focused on dispute resolution, drafting contracts and normative interpretation. However, the increasing regulatory complexity, the pressure for operational efficiency, the acceleration of digitalization and the advancement of emerging technologies, such as artificial intelligence, have profoundly redefined the position of the legal sector within organizations. Currently, legal departments are expected to act as strategic business partners, actively contributing to risk management, regulatory compliance, corporate sustainability and value creation. This evolution requires an integrated approach between legal, compliance, human resources and financial areas, promoting more informed, agile and aligned decisions with the organizational strategy.

This approach brings to the surface the main trends that drive the transformation of legal and compliance departments, focusing on the digitalization of legal processes, the automation and use of artificial intelligence and the growing interaction between legal, compliance and human resources.

na digitalização dos processos legais, na automação e utilização da inteligência artificial e na crescente interacção entre jurídico, *compliance* e recursos humanos.

1. A evolução do papel do Departamento Jurídico nas Organizações

A transformação do jurídico corporativo reflecte uma mudança estrutural na forma como as organizações enfrentam riscos legais e regulatórios. O Departamento Jurídico deixou de ser percebido apenas como um centro de custos para assumir uma função estratégica, capaz de apoiar a expansão do negócio, prevenir riscos e reforçar a governação corporativa.

Neste novo contexto, o jurídico passa a actuar de forma preventiva, antecipando impactos legais decorrentes de decisões estratégicas, analisando riscos contratuais e regulatórios e apoiando áreas como finanças e recursos humanos no cumprimento da legislação laboral, fiscal e comercial. Esta mudança de paradigma exige maior proximidade com a gestão de topo, maior domínio tecnológico e uma visão orientada para processos e resultados.

2. Digitalização dos processos legais: eficiência e transparência

A digitalização constitui um dos pilares centrais da transformação dos Departamentos Jurídicos. Mais do que a simples conversão de documentos físicos em formatos digitais, trata-se de uma verdadeira reengenharia dos processos legais, com impacto directo na produtividade, na transparência e no controlo da informação.

2.1 Gestão electrónica de documentos e contratos

A implementação de sistemas de gestão electrónica de documentos (GED) permite centralizar contratos, pareceres, notificações e outros documentos legais num repositório único e seguro. Esta prática facilita o acesso à informação, reduz o risco de perda de dados e melhora o controlo de versões e prazos contratuais. No contexto financeiro e da gestão de cobranças, a digitalização contratual permite uma maior rastreabilidade das obrigações, penalizações e prazos de pagamento, reforçando a actuação preventiva do jurídico e reduzindo potenciais litígios futuros.

2.2 Automação de fluxos de trabalho jurídicos

As plataformas digitais possibilitam a criação de fluxos de trabalho automatizados para solicitações internas, aprovações contratuais e acompanhamento de processos. Esta automação reduz a dependência de comunicações informais, aumenta a previsibilidade dos prazos e melhora a integração com outras áreas da organização.

1. The Evolution of the Role of the Legal Department in Organizations

The transformation of corporate legal reflects a structural change in the way organizations face legal and regulatory risks. The legal department is no longer perceived as a cost centre to assume a strategic role, capable of supporting business expansion, preventing risks and strengthening corporate governance.

In this new context, the legal sector starts to act in a preventive way, anticipating legal impacts arising from



strategic decisions, analyzing contractual and regulatory risks and supporting areas such as finance and human resources in compliance with labour, tax and commercial legislation. This paradigm shift requires greater proximity to top management, greater technological mastery and a process and results-oriented vision.

2. Digitalization of Legal Processes: Efficiency and Transparency

Digitalisation is one of the central pillars of the transformation of legal departments. More than simply converting physical documents into digital formats, it is a real

business & legal

SUPLEMENTO ESPECIAL

II Conferência sobre Parcerias Público-Privadas



[32]
JANEIRO - ABRIL 2026

Parcerias Público-Privadas: Governo quer projectos orientados para resultados

Na segunda edição da *Conferência sobre Parcerias Público-Privadas (PPP)*, que decorreu em Maputo, no dia 24 de Abril, o Executivo moçambicano admitiu que o País ainda enfrenta “sérios desafios” na implementação destes contratos, mas garantiu estar a planear reformas que incluem a criação de um Centro de Apoio às PPP e a introdução de um inédito Índice de Competitividade. Perante mais de 500 congressistas, o ministro da Economia, Basílio Muhate, defendeu parcerias sérias, estruturantes e orientadas para resultados, enquanto o presidente da entidade organizadora *Business & Legal*, José Caldeira, alertou para a falta de clareza e as contradições da legislação em vigor, que minam a segurança jurídica e a confiança dos investidores.

Falando em representação do Presidente da República, Daniel Chapo, na abertura do evento que decor-

reu sob o lema *Promovendo Investimentos para Aceleração Económica*, Basílio Muhate classificou as PPP como “uma abordagem inteligente” para mobilizar capital e capacidade de execução e transformar o potencial do País em riqueza concreta. “Através das PPP, o Estado não abdica das suas responsabilidades. Pelo contrário, reforça a sua capacidade de liderar o desenvolvimento, mobilizando recursos, partilhando riscos e garantindo melhores resultados para os cidadãos”, disse.

Contudo, o governante foi claro no diagnóstico: “O desenvolvimento das PPP em Moçambique ainda tem desafios sérios. Há, ainda, caminho a percorrer no reforço da capacidade institucional, na melhoria do ambiente regulatório, na redução da morosidade processual e na construção de confiança junto dos investidores”. Reconhecê-lo, disse, “é um sinal de maturidade



[33]
JANEIRO - ABRIL 2026

e de compromisso com soluções concretas”.

É nesse sentido que o Executivo está a implementar uma agenda reformista com três eixos. O primeiro é o reforço do quadro institucional, e está em curso a criação do Centro de Apoio às PPP – unidade técnica especializada para apoiar a identificação, estruturação, avaliação e monitoria de projectos. O segundo incide na melhoria contínua do enquadramento legal e regulatório, “para assegurar maior previsibilidade, transparência e segurança jurídica para todos os intervenientes”. O terceiro introduz um Índice de Competitividade das PPP, que “permitirá avaliar, de forma objectiva, a capacidade de estruturar e gerir projectos com padrões internacionais de qualidade e eficiência”.

A visão do sector privado foi trazida a palco pelo Presidente do Conselho de Administração da *Business & Legal*, José Caldeira. Denunciou que a legislação em vigor “não é clara e com contradições entre a Lei e o Regulamento. Não assegura a necessária garantia de segurança jurídica”. Para Caldeira, estas parcerias “só terão sucesso com quadros legais e institucionais cla-



ros, transparência, capacidade técnica e uma forte cultura de prestação de contas”.

A conferência, disse, deve ser espaço de reflexão prática e responsável sobre como fortalecer a legislação e a governação, melhorar a preparação e aprovação de projectos, reforçar a confiança entre Estado, privados e sociedade, e, sobretudo, “assegurar que as PPP geram benefícios tangíveis e duradouros para os cidadãos e para o País”.

A *II Conferência sobre PPP*, organizada pela *Business & Legal* com o Governo de Moçambique, reuniu representantes de instituições como a International Finance Corporation e o Fundo Monetário

Internacional, além de líderes governamentais e municipais e gestores de empresas da África do Sul, Angola e Portugal. Foram partilhadas experiências nos sectores da saúde, portuário, rodoviário e energético, passíveis de adaptação à realidade nacional.

Em simultâneo com a *II Conferência sobre PPP*, decorreu uma feira de produtos e serviços que juntou mais de 15 expositores de vários ramos de actividade ■



Habitação, água e saneamento com projectos estratégicos para PPP

O Ministro das Obras Públicas, Habitação e Recursos Hídricos, Fernando Rafael, apresentou uma carteira de projectos estratégicos que visam atrair investimento privado nas áreas da habitação, abastecimento de água, saneamento urbano e recursos hídricos. A iniciativa foi revelada durante a sua participação no painel sobre *Integração das Parcerias Público-Privadas (PPP) na Estratégia Nacional de Desenvolvimento*, no qual abordou o tema *Sector de Águas e Infra-estruturas: Prioridades, Reformas e Oportunidades de Investimento*.

Fernando Rafael posicionou o seu Ministério como sector-chave para mobilizar capitais privados em infra-estruturas com impacto directo na vida das populações. E defendeu que as PPP devem servir para “acelerar projectos prioritários, complementar o financiamento público, mobilizar conhecimento técnico, melhorar a eficiência de execução e transformar oportunidades em resultados concretos para o desenvolvimento nacional”.

O Executivo pretende atrair investimento com

enfoque na “infra-estruturação de 49.200 talhões, promoção de 12.100 habitações previstas no Programa Quinquenal do Governo através das PPP, expansão de sistemas de abastecimento de água e desenvolvimento de soluções de saneamento urbano”.

No domínio dos recursos hídricos, foram apresentadas oportunidades ligadas a infra-estruturas estratégicas de armazenamento, produção e distribuição, incluindo os projectos de Locomuè, Muera e Macuje, a concessão parcial do sistema de Maputo, a expansão a partir da represa de Saua-Saua, em Nampula, e as adutoras Mutua-Dondo e Dondo-Beira, em Sofala.

A carteira distingue-se pelos diferentes níveis de maturidade técnica – de projectos executivos a notas conceptuais –, o que permite ao sector privado avaliar oportunidades, riscos e modelos de parceria com maior clareza. O objectivo é transformar o debate sobre PPP em investimento concreto, assente em projectos com impacto social visível e com capacidade de gerar resultados mensuráveis para o desenvolvimento do País ■

Sasol e ENH partilharam caso de PPP bem-sucedida no sector dos hidrocarbonetos

A Sasol e a Empresa Nacional de Hidrocarbonetos (ENH) levaram à II Conferência sobre PPPs a experiência de cooperação que mantêm em Moçambique.

No painel subordinado ao tema *Concessões Empresariais e o Desenvolvimento dos Sectores de Energia e Recursos Naturais*, o caso foi apresentado como uma PPP capaz de mobilizar investimento, criar infra-estruturas críticas e produzir benefícios duradouros. A parceria passa pelo desenvolvimento de infra-estruturas de *midstream*, incluindo a central de processamento de gás de Pande-Temane e o gasoduto de cerca de 865 km que liga Temane, em Inhassoro, a Secunda, na África do Sul.

A Directora-Geral da Sasol, Sónia Matsinhe Chembeze, sublinhou o contributo do gás de Pande e Temane, em Inhambane, para o desenvolvimento socioeconómico do País, bem como a importância da recente fábrica de GPL, que deverá reforçar a transformação local e o abastecimento de gás de cozinha. Para Chembeze, a actuação da Sasol assenta em pilares como o pagamento de impostos ao Estado, que a coloca entre os três maiores contribuintes fiscais, os benefícios a



jusante, o conteúdo local, o investimento social, o emprego e o desenvolvimento de capital humano.

O Administrador da ENH, Lovemore Chibaya, destacou as oportunidades na cadeia de valor da indústria de petróleo e gás e defendeu que a ambição moçambicana vai além do mercado interno. A visão da ENH para o gás natural está ligada à segurança energética da África Austral, onde Moçambique pretende afirmar-se como pólo energético.

Chibaya recordou que a ENH, enquanto empresa pública e braço comercial do Estado no sector, tem mandato para agregar gás doméstico, apoiar a industrialização e promover

energia para responder à procura dos projectos no País. O desafio, acrescentou, está nas infra-estruturas necessárias para acelerar a indústria, “e é aí que surge a oportunidade para o sector privado investir nesta cadeia de valor”, indicou.

Segundo a ENH, Moçambique gera já hoje mais de 450 MW de electricidade em cinco centrais alimentadas por gás natural explorado no Sul; e, na Bacia do Rovuma, há um potencial de cerca de 900 milhões de pés cúbicos para abastecer a indústria nacional ■

[35]
JANEIRO - ABRIL 2026

Business&Legal lança plataforma digital de *networking* empresarial

A REVISTA *Business&Legal* lançou a InfoCompanies, plataforma digital de apoio ao empresariado nacional, na II Edição da Conferência sobre PPPs. O Director Geral da *Business&Legal*, Edson Chichongue, explicou que a InfoCompanies é uma plataforma de intercâmbio empresarial e inteligência de mercado, que reúne, num só ecossistema, as empresas que buscam oportunidades e as que oferecem soluções, produtos e serviços. "Facilita a ligação entre empresas de diversos sectores, para que organizações encontrem parceiros, fornecedores, clientes e investidores de forma rápida e eficiente", disse.

A plataforma integra notícias, tendências sectoriais, oportunidades de financiamento e informação estratégica

para apoiar a decisão empresarial. Funciona como um *hub* de oportunidades, onde as empresas podem consultar e partilhar concursos públicos e privados; publicar e aceder a oportunidades de fornecimento e *procurement*; divulgar chamadas para parcerias, investimentos e subcontratações; e identificar possibilidades de expansão comercial.

A InfoCompanies, com a parceria da Business Connection Mozambique, da Câmara de Comércio de Moçambique e da Agência para Promoção de Importações e Exportações (APIEX), participa da missão da *Business&Legal* de impulsionar a economia moçambicana, promovendo a divulgação de informação útil, oportunidades de negócio e advocacia empresarial ■

[36]
JANEIRO - ABRIL 2026

CTA diz que PPPs são "solução para acelerar as infra-estruturas"

O Presidente da Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), Álvaro Massingue, defendeu, no painel *Ambiente de Negócios para Investimentos em PPP: Avanços e Desafios* da II Conferência sobre PPP, que as Parcerias Público-Privadas devem deixar de ser vistas apenas como instrumento de financiamento e passarem a ser assumidas como "estratégia nacional de desenvolvimento".

Num cenário de espaço fiscal limitado, com a dívida pública próxima de 91% do PIB, restrições cambiais e crescentes necessidades sociais, o Presidente da CTA sublinhou que o modelo tradicional de financiamento do desenvolvimento já não é suficiente. O País tem grande potencial, mas carece de investimento estruturado.

Para Massingue, as PPP são, assim, uma "solução estratégica incontornável" para mobilizar capital, partilhar riscos e acelerar infra-estruturas críticas. Alinham o interesse público com a eficiência do sector privado, garantindo maior qualidade, disciplina financeira e impacto económico.

O líder empresarial lembrou que África está a tentar combater um défice anual de financiamento em infra-estruturas entre 130 e 170 mil milhões de



dólares, e que Moçambique não pode ficar à margem desta dinâmica. Citou exemplos que demonstram que as PPP bem concebidas dinamizam cadeias logísticas, geram emprego, aumentam receitas públicas e estimulam o desenvolvimento local. "Estes casos devem ser replicados e ampliados", defendeu.

Afirmou que, apesar de avanços legislativos e no interesse de investidores, o potencial das PPP está longe de realizado. E indicou desafios: o risco macroeconómico – escassez de divisas; a pressão da

dívida interna e volatilidade económica que afectam a percepção de risco; a falta de capacidade técnica para preparação, estruturação e negociação de projectos, comprometendo a bancabilidade; a morosidade nos processos e fraca taxa de conversão de projectos em execução efectiva; o défice de transparência e previsibilidade; e a falta de projectos bem preparados.

O líder da CTA advogou que PPP bem estruturadas podem impulsionar a industrialização, desenvolver corredores económicos, promover a integração regional, dinamizar as pequenas e médias empresas e posicionar Moçambique como um destino competitivo para o investimento ■

CONFERÊNCIA

“Aposta nas PPP deve ser transversal a todas as linhas de acção do Plano de Recuperação Económica”

[37]
JANEIRO - ABRIL 2026

Oldemiro Belchior
Economista

O sector de transportes e logística representa cerca de 10% do PIB nacional, contribui activamente para promover a conectividade geo-económica, para desenvolver novos *clusters* industriais, para diversificar as exportações, para criar novas cadeias de valor e, também, para dinamizar as PPP. Moçambique como plataforma logística avançada é um desígnio que se afigura cada vez mais possível. A aposta nas PPP deve ser, assim, transversal a todas as linhas de acção do Plano de Recuperação Económica, tendo também em conta o efeito multiplicador, a curto e médio prazo, que o sector de transportes e logística exerce na economia.

Neste novo ciclo económico, à luz das valências identificadas, é crucial o País relançar a sua economia assente em dois eixos: a criação de riqueza, e a distribuição dessa riqueza, para se reconstruir melhor. Deste modo, é importante a alteração da estrutura produtiva, de modo a tornar o País mais produtivo, e, ao mesmo tempo, potenciar a estrutura produtiva existente. Só se cria valor articulando cinco elementos-chave:

- aumentar o investimento privado;
- aumentar a qualidade e produtividade do trabalho;
- melhorar o investimento público em infra-estruturas através das PPP;
- flexibilizar o acesso ao financiamento;

- reforçar o investimento no sector de transportes e logística, superando o défice de investimento público e privado nesta área e incrementando e estreitando a colaboração entre estes dois sectores da sociedade.

Todo este quadro pode favorecer uma nova abordagem para o país poder completar algumas das infra-estruturas que são decisivas para o futuro.

Entre as medidas requeridas avultam o alargamento da competitividade e modernização dos portos nacionais, com a expansão dos cais, equipamentos avançados de manutenção de cargas, e a expansão de armazenamento e ligação a plataformas logísticas integradas.

Tudo isto pode ser muito importante para o País ser mais competitivo nos mercados globais. Não pode haver economias de escala sem acção coordenada entre os diferentes *stakeholders* (Governo, Parceiros, Banca, Sector Privado, Reguladores).

Há que aproveitar o momento actual para reflectir sobre que futuro queremos para Moçambique. Uma economia competitiva precisa de investimentos seguros e rentáveis, assentes em Parcerias Público-Privadas que promovam o aproveitamento e desenvolvimento sustentável dos recursos existentes ■

[38]
JANEIRO - ABRIL 2026





[39]
JANEIRO - ABRIL 2026

[40]
JANEIRO - ABRIL 2026





[41]
JANEIRO - ABRIL 2026

II Conferência sobre Parcerias Público-Privadas

“Promovendo Investimentos para Aceleração Económica”

SESSÃO DE ABERTURA



Sua Excelência Daniel Francisco Chapo
Presidente da República de Moçambique



Sua Excelência Basilio Muhate
Ministro da Economia



Sua Excelência Vicente Joaquim
Secretário do Estado da Cidade de Maputo



Exmo. Senhor Razaque Manhique
Presidente do Conselho Municipal da C. Maputo



Exmo. Senhor José Caldeira
PCA da Revista Business&Legal

ORADORES CONFIRMADOS



Sua Excelência Roberto Albino
Ministro da Agricultura, Ambiente e Pescas



Sua Excelência Ussene Isse
Ministro da Saúde



Sua Excelência João Matlombe
Ministro dos Transportes e Logística



Sua Excelência Fernando Rafael
Ministro das Obras Públicas, Habitação e Recursos Hídricos



Sua Excelência Francisco Pagula
Governador da Província de Inhambane



Exmo. Senhor Olamide Harrison
Representante Residente do FMI em Moçambique



Exma. Senhora Mehita Fanny
Country Manager do IFC, para Moçambique, Madagascar, Comoros, Seychelles e Eswatini



Exmo. Senhor Shafee Sidat
Presidente do Conselho Municipal de Marracuene



Exmo. Senhor Teles Huo
Director Nacional de Políticas Económicas e Desenvolvimento



Exmo. Senhor Vasco Nhabinde
Representante do Gabinete de Reformas e Projectos Estruturantes em Moçambique



Exmo. Senhor Ângelo Macuáua
PCA do Fundo de Estradas



Exmo. Senhor Alex Van Niekerk
CEO da TRAC



Exmo. Senhor João Fernandes
Representante do Porto de Luanda



Exmo. Senhor José Vila Nova
Fundador e Vice-Presidente do Grupo Trofa Saúde



Exmo. Senhor Osório Lucas
CEO do MPDC



Exmo. Senhor Constantino Gode
PCA da REVIMO



Exma. Senhora Sónia Matsinhe
Directora Geral da SASOL em Moçambique



Exmo. Senhor Tiago Massingue
Gestor Sénior e Engenheiro de Projectos na Direcção de Estradas - SANRAL (RSA)



Exmo. Senhor Alvaro Massingue
Presidente da CTA



Exmo. Senhor Fabrizio Russo
Director de Contratos e Procurement na ENI



Exmo. Senhor Pedro Cossa
PCA da Bolsa de Valores de Moçambique



Exmo. Senhor Lovemore Chibaya
Administrador Executivo da ENH



Exmo. Senhor Januário Valente
Administrador Executivo do Millennium Bim



Exmo. Senhor Guilherme Mambo
Director Geral | Projecto da Janela Única Electrónica | MCNET



Exmo. Senhor Eduardo Lemos
Sócio da Ernest Young Portuguese Cluster



Exmo. Senhor Danilo Natá
PCA da Kudumba

MODERADORES



Exmo. Senhor Ibrahim Mussagy
Vice-Reitor da UniRovuma



Exmo. Senhor Luís Magaço Jr.
Economista



Exma. Senhora Jocelyne Machevo
Especialista em petróleo, gás e energia



Exmo. Senhor Egas Daniel
Economista



Exmo. Senhor Oldemiro Belchior
Vice-presidente do Pelouro da Política Fiscal, Aduaneira e Comércio Internacional na CTA

+258 847 907 006 | +258 877 907 006

Centro Internacional de Conferências Joaquim Chissano | Maputo

24.04.2026

Organização



Apoio



A transparência proporcionada por estes sistemas contribui para uma relação mais eficiente entre jurídico, *compliance*, recursos humanos e finanças, permitindo que as decisões sejam tomadas com base em informação actualizada e fiável.

3. Automação e Inteligência Artificial nos Departamentos Jurídicos

A automação e a inteligência artificial (IA) representam algumas das tendências mais disruptivas no sector ju-



rídico. Contrariamente à percepção inicial de substituição do trabalho humano, estas tecnologias actuam como ferramentas de apoio, libertando os profissionais jurídicos de tarefas repetitivas e permitindo um maior foco em actividades de natureza estratégica.

3.1 Aplicações práticas da automação jurídica

Entre as aplicações mais comuns destacam-se:

- Revisão automática de contratos, com identificação de cláusulas críticas, riscos e inconformidades;
- Classificação inteligente de documentos, reduzin-

re-engineering of legal processes, with a direct impact on productivity, transparency and information control.

2.1 Electronic Management of Documents and Contracts

The implementation of electronic document management (GED) systems allows you to centralize contracts, opinions, notifications and other legal documents in a single and secure repository. This practice facilitates access to information, reduces the risk of data loss and improves control of contractual versions and deadlines.

In the financial context and collection management, contractual digitalization allows for greater traceability of obligations, penalties and payment deadlines, reinforcing the preventive action of the legal and reducing potential future disputes.

2.2 Automation of legal workflows

Digital platforms enable the creation of automated workflows for internal requests, contractual approvals and process tracking. This automation reduces reliance on informal communications, increases predictability of deadlines and improves integration with other areas of the organization. The transparency provided by these systems contributes to a more efficient relationship between legal, compliance, human resources and finance, allowing decisions to be made on the basis of up-to-date and reliable information.

3. Automation and Artificial Intelligence in the Legal Departments

Automation and artificial intelligence (AI) represent some of the most disruptive trends in the legal sector. Unlike the initial perception of replacing human work, these technologies act as support tools, freeing legal professionals from repetitive tasks and allowing a greater focus on strategic activities.

3.1 Practical applications of legal automation

Among the most common applications are:

- Automatic revision of contracts, with identification of critical clauses, risks and nonconformities;
- Intelligent document classification, reducing the time spent on manual file organization;
- Automated generation of standard documents such as contracts, notifications, and internal policies.

These solutions increase process consistency, reduce human errors and significantly improve operational efficiency.

3.2 Artificial intelligence and predictive risk analysis

AI-based tools allow you to analyze large volumes of historical data, identifying patterns and predicting legal risks, such as the probability of litigation, contractual breaches, or regulatory sanctions. This predictive capacity is partic-

do o tempo despendido na organização manual de arquivos;

- Geração automatizada de documentos padrão, como contratos, notificações e políticas internas.

Estas soluções aumentam a consistência dos processos, reduzem erros humanos e melhoram significativamente a eficiência operacional.

3.2 Inteligência artificial e análise preditiva de riscos

As ferramentas baseadas em IA permitem analisar grandes volumes de dados históricos, identificando padrões e prevendo riscos jurídicos, como a probabilidade de litígios, incumprimentos contratuais ou sanções regulatórias. Esta capacidade preditiva é particularmente relevante para as áreas financeira e de *compliance*, possibilitando uma actuação preventiva e estrategicamente orientada.

Todavia, a utilização da IA levanta desafios éticos e legais, nomeadamente no que respeita à protecção de dados, à transparência dos algoritmos e à responsabilidade pelas decisões automatizadas, exigindo uma governação robusta e supervisão jurídica contínua.

4. Integração entre jurídico, *compliance* e recursos humanos

A crescente integração entre jurídico, *compliance* e recursos humanos reflecte a necessidade de uma abordagem holística à gestão de riscos e à conformidade organizacional. Questões laborais, éticas e regulatórias encontram-se cada vez mais interligadas, exigindo coordenação eficaz entre estas áreas.

4.1 *Compliance*, cultura organizacional e gestão de pessoas

O *compliance* moderno ultrapassa o mero cumprimento formal da legislação, abrangendo a promoção de uma cultura ética e de integridade organizacional. Neste contexto, os recursos humanos desempenham um papel central na disseminação de políticas internas, códigos de conduta e programas de formação, em estreita articulação com o Departamento Jurídico.

Programas de formação contínua, campanhas de sensibilização e canais de denúncia eficazes constituem exemplos de iniciativas conjuntas que reforçam a governação corporativa e reduzem riscos legais e reputacionais.

4.2 Gestão de conflitos e riscos laborais

A integração entre jurídico e recursos humanos permite identificar e mitigar riscos laborais de forma antecipada, nomeadamente situações de assédio, discrimi-

ularly relevant for the financial and compliance areas, enabling preventive and strategically targeted action.

However, the use of AI raises ethical and legal challenges, particularly with regard to data protection, the transparency of algorithms and the responsibility for automated decisions, requiring robust governance and continuous legal supervision.

4. Integration between Legal, Compliance and Human Resources

The growing integration between legal, compliance and human resources reflects the need for a holistic approach to risk management and organizational compli-



ance. Labour, ethical and regulatory issues are increasingly interconnected, requiring effective coordination between these areas.

4.1 *Compliance*, organizational culture and people management

Modern compliance goes beyond mere formal compliance with legislation, covering the promotion of an ethical culture and organizational integrity. In this context, human resources play a central role in the dissemination of internal policies, codes of conduct and training programs, in close coordination with the legal department.

Ongoing training programs, awareness campaigns and effective reporting channels are examples of joint initiatives that strengthen corporate governance and reduce legal and reputational risks.

4.2 Management of conflicts and occupational risks

The integration between legal and human resources enables early identification and mitigation of labour risks, including situations of harassment, discrimination, non-compliance with labour law or contractual failures. This joint action contributes to faster solutions, aligned with the legislation in force and with good people management practices.

nação, incumprimento da legislação laboral ou falhas contratuais. Esta actuação conjunta contribui para soluções mais céleres, alinhadas com a legislação em vigor e com as boas práticas de gestão de pessoas.

5. Benefícios e desafios da transformação jurídica

5.1 Principais benefícios

- Maior eficiência operacional e redução de custos;
- Melhor gestão de riscos legais e regulatórios;
- Apoio estratégico à tomada de decisão;
- Maior transparência e controlo da informação;
- Integração eficaz entre jurídico, *compliance*, recursos humanos e finanças.

5. Benefits and challenges of legal transformation

5.1 Main benefits

- Greater operational efficiency and cost reduction;
- Better legal and regulatory risk management;
- Strategic support for decision-making;
- Greater transparency and control of information;
- Effective integration between legal, compliance, human resources and finance.

5.2 Challenges to be faced with

- Cultural resistance to change;
- Need for investment in technology and training;
- Risks associated with information security;



5.2 Desafios a enfrentar

- Resistência cultural à mudança;
- Necessidade de investimento em tecnologia e capacitação;
- Riscos associados à segurança da informação;
- Adaptação dos profissionais jurídicos a novas competências digitais.

A superação destes desafios exige liderança eficaz, visão estratégica e um compromisso contínuo com a inovação.

Neste contexto a transformação dos Departamentos Jurídicos e de *compliance* constitui uma resposta inevitável às exigências do ambiente empresarial contemporâneo. A digitalização, a automação e a integração interdepartamental não representam apenas tendências tecnológicas, mas sim elementos estruturantes de um jurídico moderno, eficiente e estrategicamente relevante.

Ao alinhar tecnologia, gestão de pessoas, *compliance* e estratégia empresarial, os Departamentos Jurídicos assumem um papel central na criação de valor sustentável, na mitigação de riscos e no reforço da governação corporativa. As organizações que investirem nesta transformação estarão melhor preparadas para enfrentar desafios regulatórios, financeiros e humanos num mercado cada vez mais complexo e dinâmico.

“Overcoming these challenges requires effective leadership, strategic vision and a continuous commitment to innovation.”

- Adaptation of legal professionals to new digital skills. Overcoming these challenges requires effective leadership, strategic vision and a continuous commitment to innovation.

In this context, the transformation of legal and compliance departments is an inevitable response to the demands of the contemporary business environment. Digitalization, automation and interdepartmental integration represent not only technological trends, but structuring elements of a modern, efficient and strategically relevant legal system.

By aligning technology, people management, compliance and business strategy, legal departments play a central role in creating sustainable value, mitigating risks and strengthening corporate governance. Organizations investing in this transformation will be better prepared to face regulatory, financial and human challenges in an increasingly complex and dynamic market.



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

Identificamos Moçambique dentro da região.

WSI
Whasintelec SA

MAPUTO

Av. de Angola N.º 1943
T. +258 21 467804
T. +258 84 3802541
E. admin@wsi.co.mz
www.wsi.co.mz

Governança Corporativa

A Anatomia da Boa Governação Corporativa no Direito Moçambicano

A Governação Corporativa tem sido, tradicionalmente, associada a boas práticas de gestão, ética empresarial e mecanismos de transparência. No entanto, a Governação Corporativa reside numa intersecção entre a lei, ética e gestão.

Em Moçambique, essa intersecção tem os seus preceitos definidos pelo Decreto-Lei n.º 1/2022, de 25 de Maio, que aprova o Código Comercial, o qual estabelece com rigor a forma como as sociedades comerciais são administradas, sem prejuízo da legislação sectorial específica, tal como o sector bancário, mineiro e outros.

I - Estrutura da Governação Corporativa

Compreender a Governação Corporativa não se limita à discussão das boas práticas, modelos internacionais ou como uma empresa deve ser gerida, mas inclui perceber como é que a lei molda essa gestão, como é que a lei responsabiliza quem decide e como é que a lei protege o interesse social. É isso que torna este campo interessante e relevante, pois é simultaneamente jurídico e humano, técnico e cultural, formal e prático. Daí que este artigo procure abordar essa anatomia.

O ponto de partida para compreender a Governação Corporativa em Moçambique é perceber que esta surge do nosso ordenamento jurídico, concretamente do Código Comercial, o qual define:

- quem pode decidir;
- quais são os limites dos poderes de decisão;
- como se formam e se expressam as vontades societárias;
- que responsabilidades recaem sobre quem administra; e,

Corporate Governance

The Anatomy of Good Corporate Governance in Mozambican Law

Corporate governance has traditionally been associated with good management practices, business ethics and transparency mechanisms. However, Corporate Governance lies in an intersection between law, ethics and management.

In Mozambique, this intersection has its precepts defined by Decree-Law no. 1/2022 of 25 May, which approves the Commercial Code ("Commercial Code"), which strictly establishes how commercial companies are managed, without prejudice to specific sectoral legislation, such as banking, mining and others.

I - Structure of Corporate Governance

Understanding Corporate Governance is not limited to discussing good practices, international models, or how a company should be managed, but it includes understanding how the law shapes such management, how the law holds those who decide and how the law protects the social interest. This is what makes this field interesting and relevant, because it is both legal and human, technical and cultural, formal and practical. Therefore, this article seeks to address this anatomy. The starting point for understanding Corporate Governance in Mozambique is, realizing that this arises from our legal system, namely the Commercial Code, which defines:

- who can decide;
- what are the limits of decision-making powers;
- how corporate wills are formed and expressed;
- what responsibilities lie upon who manages; and,
- what rights do partners/shareholders and other-stakeholders enjoy.

In Mozambique, the Commercial Code establish-



Henrique Massango Jr.
Advogado / Lawyer

- que direitos assistem aos sócios / accionistas e demais *stakeholders*.

Em Moçambique, o Código Comercial estabelece a estrutura básica da governação das sociedades comerciais, isto é, o papel da Assembleia Geral como órgão soberano, os poderes e deveres do Conselho de Administração ou Gerência, as responsabilidades fiduciárias, os mecanismos de supervisão e a relevância da prestação de contas. Por isso, quando falamos de

es the basic structure of the governance of commercial companies, that is, the role of the General Assembly as a sovereign body, the powers and duties of the Board of Directors or Management, the fiduciary responsibilities, the supervisory mechanisms and the relevance of accountability. Therefore, when we talk about transparency, integrity or responsibility, we do not just talk about aspirational principles, but about legal obligations that underlying the very legitimacy of corporate decisions.



transparência, integridade ou responsabilidade, não falamos apenas de princípios aspiracionais, mas de obrigações jurídicas que delimitam a própria legitimidade das decisões societárias.

II – Órgãos sociais – competências e responsabilidades

A anatomia da Governação Corporativa assenta em órgãos sociais cujas existência, composição e competência são definidas por lei. Dito isto, importa destacar que a Assembleia Geral é o órgão máximo de expressão da vontade societária, sendo responsável pela aprovação das contas, eleição dos administradores e deliberação sobre matérias estruturantes, conforme estabelecido pelo Código Comercial.

Porém, compete à Administração da sociedade, seja através do administrador único, dois administradores ou um Conselho de Administração, conforme o tipo de sociedade e estipulação estatutária, assumir a gestão e representação diária da sociedade. É daí que se encontram a maioria dos deveres fiduciários, tais como o dever de diligência, lealdade, de evitar conflitos de interesse e de informação. Isto porque tais deveres são o núcleo jurídico da Governação Corporativa, uma vez que o seu incumprimento pode resultar em responsabilização civil, disciplinar e criminal, dependendo da gravidade e da natureza do acto.

II – Social bodies – roles and responsibilities

The anatomy of Corporate Governance is based on social bodies whose existence, composition and competence are defined by law. Having said this, it is important to highlight that the General Assembly is the maximum body of expression of the corporate will, being responsible for the approval of the accounts, election of the directors and deliberation on structuring matters, as established by the Commercial Code.

However, it is upon the Board of Directors, either through the sole director, two directors or a Board of Directors, according to the type of company and statutory stipulations, to take the company's management and daily representation and that is where most of the fiduciary duties are found, such as duty of diligence, loyalty, avoidance of conflicts of interest, information. This is because, these duties are the legal core of Corporate Governance, since failure to comply with these duties can result in civil, disciplinary and criminal liability, depending on the severity and nature of the act.

III – Conflict of Interest

Another way in which the Commercial Code establishes good corporate governance rules is by requiring strict management of conflicts of interest, that is, the members of the Company Management shall refrain from participating in decisions in which they have an interest

III - Conflito de Interesses

Outra forma como o Código Comercial estabelece regras de boa governação corporativa (*good corporate governance*) é exigindo uma gestão rigorosa de conflitos de interesse, ou seja, os membros da Administração da sociedade devem abster-se de participar de decisões em que tenham interesse (directo ou indirecto), não obstante outros mecanismos de gestão de conflito de interesses que possam ser estabelecidos nos Estatutos da sociedade.

(direct or indirect), notwithstanding other mechanisms, conflict of interest management, which may be established in the company's Articles of Association. This rule serves to preserve the integrity of the decision-making process and to ensure that the company is not impaired by personal interests. Thus, it is possible to identify that the fiduciary duty connects the director to the company through a relationship of trust, not only dealing with compliance with the law, but also to ensure that each decision is taken in the best interest of the company.



Esta regra serve para preservar a integridade do processo decisório e assegurar que a sociedade não seja prejudicada por interesses pessoais. Assim sendo, é possível identificar que a responsabilidade fiduciária conecta o Administrador à sociedade através de uma relação de confiança, não se tratando apenas do cumprimento da lei, mas também de assegurar que cada decisão seja tomada no melhor interesse da sociedade.

IV - Supervisão Regulatória

É importante referir que, em sectores regulados, tais como o sector financeiro, telecomunicações, energia e outros, a Governação Corporativa adquire uma obrigação adicional, nomeadamente, a do cumprimento regulatório. Autoridades Reguladoras de Moçambique, como o Banco de Moçambique, INCM, ARENE e outras, exigem estruturas de gestão de risco, políticas de prevenção de branqueamento de capitais, mecanismos de controlo interno e processos de auditoria adequados para assegurar uma boa governação corporativa.

Estas exigências não são meras formalidades, pois o incumprimento, tal como em relação aos membros da Administração da sociedade, pode resultar em sanções administrativas (ex. inibições de exercício de actividades) e impactos reputacionais severos para a empresa (ex. multas aplicadas aos bancos comerciais de Moçambique pelo Banco de Moçambique, devido

IV - Regulatory Supervision

It is important to mention that, in regulated sectors such as the financial, telecommunications, energy and others, Corporate Governance takes up an additional obligation, namely regulatory compliance. Regulatory authorities in Mozambique, such as the Mozambique Central Bank, INCM, ARENE and others, require risk management structures, money laundering prevention policies, internal control mechanisms and appropriate audit processes so as to ensure good corporate governance.

These requirements are not mere formalities, as failure to comply, as with the members of the Company's Management, may result in administrative sanctions (e.g. activity inhibitions) and severe reputational impacts to the company (e.g. Fines imposed on Mozambique's commercial banks by the Mozambique Central Bank due to non-compliance with regulatory obligations arising from specific sectoral legislation). Therefore, it is important to highlight that Corporate Governance acts as a link between corporate law and regulatory law.

V - Corporate Culture

Taking the approach on the legal structure that defines the "what" and the "who", it is necessary to understand "how" good corporate governance is done. Corporate governance is done through a corporate culture where legal duties are transformed into daily practices. A

ao incumprimento de obrigações regulatórias que surgem da legislação sectorial específica). Daí, é importante destacar que a Governança Corporativa funciona como um elo de ligação entre o direito societário e o direito regulatório.

V - Cultura Corporativa

Feita a abordagem sobre a estrutura legal que define o “quê” e o “quem”, é necessário entender “como” é feita a boa governação corporativa. A Governança Corporativa é feita através de uma cultura corporativa onde deveres legais são transformados em práticas diárias. Uma cultura saudável incentiva a responsabilidade individual, promove comportamentos éticos, reforça a importância do reporte transparente e consolida a confiança interna e é através dela que a governação corporativa deixa de ser uma imposição e passa a ser um hábito natural. Por outro lado, empresas que normalizam a falta de transparência, informalidade excessiva ou tolerância a desvios éticos, anulam o objectivo da Governança Corporativa.

Dito isto, notamos que, embora necessária, a estrutura jurídica, por si só, não é suficiente. Uma empresa pode cumprir formalmente a lei e, ainda assim, falhar eticamente. Daí que a cultura corporativa funciona como elemento “vivo” da governação corporativa, onde os comportamentos diários dão sentido aos preceitos legais, ou seja, a cultura serve como uma espécie de ponte entre a lei e a prática. E é nesse ponto que a Governança Corporativa deixa de ser um exercício de conformidade e passa a ser uma escolha de identidade institucional.

VI - Conclusão

Em suma, a anatomia da boa Governança Corporativa é simultaneamente jurídica, institucional e cultural. Isto porque, (i) sem estrutura legal, a governação perde rigor; (ii) sem ética e responsabilidade, a governação perde substância; e (iii) sem cultura, perde eficácia.

O Código Comercial, ao clarificar deveres, responsabilidades e competências, oferece os elementos jurídicos necessários para que uma boa Governança Corporativa possa ser estabelecida com sucesso. Cabe às empresas e aos administradores a transformar esses elementos jurídicos numa estrutura organizacional capaz de tomar decisões com integridade, agir com responsabilidade e crescer com sustentabilidade.

Acredito que o futuro das empresas moçambicanas envolverá a capacidade de combinar rigor jurídico com cultura ética, pois a lei define a estrutura, mas são as pessoas que definem o carácter. É nessa intersecção que pretendo continuar a trabalhar e a contribuir.

healthy culture encourages individual responsibility, promotes ethical behaviour, reinforces the importance of transparent reporting and consolidates internal trust and it is through it that corporate governance ceases to be an imposition and becomes a natural habit. On the other hand, companies that normalize lack of transparency, excessive informality or tolerance to ethical deviations, nullify the objective of Corporate Governance.

Having said that, we note that, although necessary, the legal structure itself, it is not enough. A company can formally comply with the law and still fail ethically. Therefore, corporate culture functions as a “living” element of corporate governance, where daily behaviours place meaning to legal precepts, that is, culture serves as a kind of bridge between law and practice. And that is where Corporate Governance ceases to be a compliance exercise and becomes an institutional identity choice.

“A healthy culture encourages individual responsibility, promotes ethical behavior, reinforces the importance of transparent reporting, and consolidates internal trust.”

VI - Conclusion

In short, the anatomy of Corporate Good Governance is simultaneously legal, institutional and cultural. This is because, (i) without legal structure, governance loses its strictness; (ii) without ethics and responsibility, governance loses substance; and (iii) without culture, it loses effectiveness.

The Commercial Code, by clarifying duties, responsibilities and competences, it offers the legal elements necessary for good corporate governance to be established successfully.

It is up to companies and administrators to transform these legal elements into an organizational structure capable of making decisions with integrity, acting responsibly and growing with sustainability.

I believe that the future of Mozambican companies will involve the ability to combine legal strictness with ethical culture, because the law defines the structure, but it is the people who define the character. It is at this intersection that I want to continue working and contributing.

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 N°46

TETE:

📍 CHINGODZI, ESTRADA NACIONAL N°7, PARCELA N°3545,
MATEMA

☎ (+258) 84 6997 579

☎ (+258) 84 6408 919

@ psilva.instalacoesespeciais@gmail.com

@ seasonwizard.geral@gmail.com

@ geral@seasonwizard.com

📷 @seasonwizardlda

🌐 www.seasonwizard.com

Societário

Corporate

Abusos de Direito dos Sócios Minoritários **das** **Sociedades Empresariais**

Abuse of Minority Shareholders' Rights **in Business Companies**

“É prática comum que o capital social das sociedades empresariais que exercem actividades económicas em Moçambique seja detido por mais de um sócio ou accionista”.



Ana Martins
Couto, Graça & Associados - CGA
Advogada Associada Sénior
Senior Associate Lawyer

“It is common practice for the share capital of commercial companies conducting economic activities in Mozambique to be held by more than one shareholder”

É prática comum que o capital social das sociedades empresariais que exercem actividades económicas em Moçambique seja detido por mais de um sócio ou accionista (“sócio”), sendo um dos quais o investidor principal, que, regra geral, detém uma participação maioritária e o controlo da gestão e das operações dos negócios da sociedade empresarial, e outros sócios minoritários, os quais, muitas das vezes, são convidados a participar na sociedade como parceiros estratégicos que aportam experiência e outras sinergias importantes para o desenvolvimento do projecto a implementar pela sociedade empresarial.

Em muitos casos, os sócios maioritários não dão muita importância à presença destes sócios minoritários na sociedade empresarial, por entenderem que, pelo facto de deterem a maioria do capital social, detêm o controlo completo sobre as decisões da sociedade e o controlo das suas operações.

Contudo, dever-se-á sempre ter em atenção os direitos dos sócios minoritários numa sociedade empresarial estabelecidos na Lei, pois a presença de sócios minoritários impõe a necessidade de estabelecer um equilíbrio entre os direitos destes e o interesse da sociedade, de modo a prevenir conflitos e evitar situações de abuso de direito dos sócios minoritários que possam comprometer tanto a estabilidade económica da sociedade como a confiança entre os sócios.

Pretende-se, com o presente artigo, analisar algu-

It is common practice that the share capital of business companies operating in Mozambique is held by more than one partner or shareholder (“partner”), one of which is the primary investor, who, as a general rule, holds a majority stake and control over the management and the company’s business operations, and other minority partners, who, often times, are invited to participate in the company as strategic partners that provide experience and other important synergies for the development of the project to be implemented by the business society.

In many cases, the majority members do not give much importance to the presence of these minority partners in the business company, because they believe that, because they hold the majority of the share capital, they have complete control over the company’s decisions and over the control of its operations.

However, minority shareholders’ rights in a business company established under the Law should always be taken into account, because the presence of minority shareholders calls for the need to strike a balance between their rights and the company’s interest, in order to prevent conflicts and avoid situations of abuse of the rights of minority partners which may jeopardise both the company’s economic stability and the trust among the partners.

The aim of this article is to deep dive into some situations in which a partner holding a minority social partic-

mas situações em que um sócio detentor de uma participação social minoritária numa sociedade empresarial possa, mediante o exercício dos direitos que lhe são legalmente conferidos, fazer o uso desses mesmos direitos de forma abusiva, em prejuízo da sociedade e do regular funcionamento da sua actividade económica.

Não é possível, porém, abordar o tema do abuso dos direitos das minorias sem, previamente, enquadrar o conteúdo dos direitos que assistem a estes sócios minoritários.

Neste contexto, antes de se proceder à análise do abuso de alguns direitos das minorias propriamente dito, irá efectuar-se, para melhor contextualização, uma breve consideração sobre o regime das maiorias necessárias à tomada de deliberações nas sociedades empresariais, bem como sobre os direitos legalmente atribuídos aos sócios minoritários.

A Tomada de Deliberações nas Sociedades Empresariais

Regra geral, as deliberações dos sócios, tomadas em Assembleia Geral, são aprovadas por maioria absoluta de votos (maioria do capital social), sem prejuízo das excepções previstas na lei ou nos Estatutos da sociedade, que podem exigir maiorias qualificadas para determinadas matérias.

Este regime consagra o princípio maioritário na tomada das deliberações sociais (decisões tomadas pelos sócios), o qual desempenha uma função económica essencial de assegurar a capacidade de decisão e a continuidade da actividade económica da sociedade.

Contudo, a consagração deste princípio é contrabalançada por mecanismos legais de protecção das minorias, cuja finalidade é garantir a transparência, a fiscalização da gestão e a defesa contra eventuais abusos de poder por parte dos sócios maioritários. É precisamente nesta tensão, entre controlo maioritário e tutela dos direitos dos sócios minoritários, que pode emergir, em determinadas circunstâncias, o fenómeno do abuso dos direitos dos sócios minoritários.

Os Direitos dos Sócios Minoritários

A lei comercial consagra um conjunto de direitos atribuídos aos sócios minoritários das sociedades empresariais que podem ser sistematizados em duas categorias distintas: por um lado, os direitos corporativos dependentes da titularidade de uma determinada percentagem mínima do capital social, e, por outro, os direitos inerentes à própria qualidade de sócio, cujo exercício não está condicionado à percentagem da participação social detida.

Qualificam-se como direitos corporativos das minorias, aqueles cujo exercício se encontra condicionado à detenção de uma participação social mínima no capital

ipation in a business company can, through the exercise of the rights legally conferred on him/her, make the use of these very rights in an abusive manner, to the detriment of the company and the regular functioning of its economic activity.

It is not possible, however, to address the issue of minority rights abuse without, in the first place, giving the background of these minority partners' rights.

This said, before the deep dive into certain minority rights' abuse itself, we shall give a brief consideration over the regime of majorities necessary for decision making in business companies, as well as to the rights legally assigned to minority shareholders.

The Decision Making in Business Companies

As a general rule, the members' deliberations, taken at the General Assembly, are approved by an absolute majority of votes (majority of the share capital), without prejudice to the exceptions provided for in the law or in the Company's Articles of Association, which may re-

“The commercial law enshrines a set of rights attributed to minority shareholders of business companies that can be systematized into two distinct categories...”

quire qualified majorities for certain matters.

This regime establishes the majority principle in the decision-making process (decisions taken by the partners), which plays an essential economic function of ensuring the decision-making capacity and continuity of the company's economic activity.

However, this principle is counterbalanced by legal mechanisms for the protection of minorities, whose purpose is to ensure transparency, supervision of management and protection against possible abuses of power by the majority members. It is precisely in this tension, between majority control and the protection of minority shareholders' rights, that the phenomenon of minority shareholders' rights abuse may occur under certain circumstances.

The Rights of Minority Shareholders

The commercial law enshrines a set of rights attributed to minority shareholders of business companies that can be systematized into two distinct categories: on the one hand, the corporate rights dependent

social, tais como: i) o direito de impedir que a Sociedade renuncie ou transija sobre o direito de indenização (5% do capital social); ii) o direito de intentar acção social de responsabilidade contra os administradores, Conselho Fiscal ou procuradores, quando a sociedade não o faça (5% do capital social); iii) o direito de requerer, por escrito, à administração, informação escrita sobre a gestão da sociedade, em particular sobre qualquer operação social, desde que os Estatutos prevejam esta possibilidade (5% do capital social); iv) o direito de convocar as Assembleias Gerais extraordinárias e de requerer que, na ordem de trabalhos da Assembleia Geral já convocada ou a convocar, sejam incluídos novos assuntos (5% do capital social).

Por outro lado, constituem direitos inerentes à qualidade de sócio, independentemente da percentagem do capital social que representem, entre outros, os seguintes: i) o direito de quinhão no lucro líquido do exercício da sociedade; ii) o direito à informação sobre a vida da sociedade; iii) o direito de participar nas reuniões das Assembleias Gerais; iv) o direito de ser designado para os órgãos sociais; v) o direito de impugnar as deliberações da Assembleias Gerais; vi) o direito de pedir a suspensão das deliberações sociais; vii) o direito de solicitar a realização de exame judicial à sociedade para o apuramento de graves irregularidades.

Em seguida, far-se-á uma análise sobre alguns direitos através dos quais os sócios minoritários poderão obstruir o funcionamento da sociedade.

Por exemplo, a lei estabelece o direito à informação como um direito fundamental inerente à qualidade de sócio, que não pode ser suprimido ou restringido pelos Estatutos da sociedade, excepto quando a própria lei o permita expressamente. Este direito visa assegurar a qualquer sócio o acesso completo e esclarecido a informação relevante, constituindo um instrumento essencial de transparência, fiscalização da gestão e participação consciente na vida da sociedade.

Em particular, no âmbito do exercício do direito à informação, os sócios têm direito, nomeadamente a (i) consultar os livros da sociedade e todos os documentos que devem ser patentes ao sócio antes da Assembleia Geral, (ii) solicitar ao administrador, ao Conselho Fiscal ou ao Secretário da Sociedade, quando existam, qualquer informação pertinente ao assunto constante da ordem de trabalhos da Assembleia Geral, antes de se proceder à votação, desde que razoavelmente necessárias para o accionista exercer o seu direito de voto, (iii) requerer cópias sobre as deliberações ou lançamentos nos livros da sociedade, ainda nos demais documentos, sem necessidade de autorização da administração, e (iv) requerer, por escrito, à administração, informação escrita sobre a gestão da sociedade, em particular sobre qualquer ope-

on the ownership of a certain minimum percentage of the share capital, and, on the other hand, the rights inherent to the membership itself, whose exercise is not conditioned on the percentage of the share held.

Minority corporate rights are those whose exercise is conditional on the holding of a minimum share in the share capital, such as: i) the right to prevent the Company from renouncing or transitioning on the right to compensation (5% of the share capital); ii) the right to file a liability action against the directors, Fiscal Council or company lawyers, when the company does not do so (5% of the share capital); (iii) the right to request written



information from the board of directors on the company's management, especially on any business operation, as long as the articles of association provide for this possibility (5% of the share capital); iv) The right to convene the Extraordinary General Assemblies and to request that, on the agenda of the General Assembly already convened or to convene, new matters (5% of the share capital) be included.

On the other hand, they constitute rights inherent to the membership, regardless of the percentage of the share capital representing, among others, the following: (i) the right to make money in the net profit of the company's exercise; (ii) the right to information on the life of society; (iii) the right to participate in the meetings of

ração social, neste último caso, a lei permite que as sociedades estabeleçam, nos Estatutos, a possibilidade de exigir a titularidade de uma percentagem mínima, que não pode ser superior a 5% do capital social.

Acresce que a recusa injustificada de prestação de informação confere ao sócio o direito de recorrer ao tribunal competente, mediante pedido devidamente fundamentado, para que seja ordenada a sua prestação. Por outro lado, a prestação de informação falsa, incompleta ou manifestamente não elucidativa confere ao sócio o direito de requerer ao tribunal a realização de um exame judicial à sociedade.



Outro exemplo é o direito que qualquer sócio detém de participar, intervir na discussão e votar nas Assembleias Gerais da sociedade, salvo os casos em que a lei ou os Estatutos estabeleçam determinadas condições para o exercício do direito de voto, como a exigência de um número mínimo de acções ou o cumprimento de outros requisitos.

Em regra, ainda que o sócio não disponha de direito de voto, mantém o direito de comparecer às Assembleias Gerais, desde que comprove a sua qualidade de sócio, bem como o direito de participar na discussão dos assuntos em apreciação, salvo em caso de conflito de interesses entre o sócio e a sociedade relativamente à deliberação a tomar.

the General Assemblies; iv) the right to be assigned to the social bodies; v) the right to challenge the deliberations of the General Assemblies; vi) the right to request the suspension of social deliberations; (vi) the right to request company's judicial examination for the purpose of looking into serious irregularities.

Then, an analysis will be made of some rights through which minority partners may obstruct the operation of the company.

For example, the law establishes the right to information as a fundamental right inherent in the membership, which cannot be deleted or restricted by the Company's Articles of Association, except where the law itself expressly permits. This right aims to ensure to any partner full and informed access to relevant information, constituting an essential instrument of transparency, supervision of management and conscious participation in the life of company.

In particular, as part of the exercise of the right to information, the partners are entitled, especially, to (i) consult the books of the company and all documents that must be presented to the partner before the General Assembly, (ii) to request the administrator, the Fiscal Council or the Secretary of the Company, when they exist, any information relevant to the matter on the agenda of the General Assembly before voting takes place, provided that it is reasonably necessary for the shareholder to exercise his right to vote, (iii) to request copies of the deliberations or releases in the books of the company, also in the other documents, without authorization from the administration, and (iv) request written information from the administration about the company's management, in particular about any business operation, in the latter case, the law allows companies to establish, in the Articles of Association, the possibility of requiring the ownership of a minimum percentage, that cannot be more than 5% of the share capital.

Moreover, the unjustified refusal to provide information gives the partner the right to appeal to the competent court, upon duly substantiated request, to order their provision. On the other hand, the provision of false, incomplete or manifestly non-elucidative information grants the partner the right to request the court to conduct a judicial review of the company.

Another example is the right that any member has to participate, intervene in the discussion and vote in the company's General Assemblies, except in cases where the law or the Articles of Association establish certain conditions for the exercise of the right to vote, as the requirement of a minimum number of shares or the fulfillment of other requirements.

As a general rule, even if the shareholder does not have the right to vote, he/she maintains the right to attend

Os sócios, podem, ainda, por exemplo, protestar contra deliberações tomadas em Assembleias Gerais, em oposição às disposições da Lei ou Estatutos da Sociedade, ou no caso das referidas reuniões terem sido irregularmente convocadas ou caso o sócio tenha sido irregularmente impedido de participar na Assembleia Geral.

Importa aqui referir que, no âmbito dos direitos de voto, a lei prevê mecanismos de tutela contra o exercício abusivo dos mesmos pelo sócio maioritário, ao estabelecer que podem ser anuladas as deliberações afectadas por conflito de interesses que cause prejuízo à sociedade, bem como aquelas que assumam natureza abusiva, designadamente quando sócios em posição dominante ou maioritária utilizem o seu voto para prosseguir interesses extra-sociais, próprios ou de terceiros, em detrimento da sociedade ou dos sócios minoritários.

Acresce, ainda, que, caso o sócio tenha fundada suspeita de graves irregularidades na vida da sociedade, pode, indicando o facto em que se fundamenta a suspeita e/ou irregularidade, requerer ao tribunal a realização de exame à sociedade para apuramento desta.

O Abuso de Direitos dos Sócios Minoritários

Ora, como meramente enunciado acima, no contexto da dinâmica deliberativa das sociedades empresariais e do exercício dos direitos acima referidos, podem emergir situações de exercício abusivo de direito por parte das minorias, pois, por vezes, a titularidade individual dos direitos dos sócios permite que estes possam ser exercidos em função de interesses pessoais dos sócios, sem a obediência estrita e directa ao interesse social.

Nos termos do artigo 106.º, n.º 1, do Código Comercial, ocorre abuso de minoria quando a lei ou os Estatutos exijam, para a aprovação de determinada deliberação, a unanimidade ou uma maioria qualificada que torne indispensável o voto favorável de um sócio minoritário e este, prevalecendo-se dessa posição, impeça a formação da deliberação com o propósito de obter vantagem própria ou para terceiros, em prejuízo da sociedade ou dos demais sócios. Esta situação é, assim, entendida como uma conduta levada a cabo por um sócio que, indo contra as exigências do interesse social, impede a tomada de uma determinada decisão, recusando votar ou votando contra a proposta, causando com isso prejuízos à sociedade e/ou aos restantes sócios.

O n.º 3 do referido artigo dispõe ainda que o sócio minoritário que, nas situações anteriormente descritas, se oponha de forma injustificada e irrazoável à aprovação de uma deliberação essencial ao regular funcionamento da sociedade, ou que, por qualquer meio, bloqueie a tomada da referida deliberação, com o intuito de obter vantagem própria ou para terceiro, em prejuízo da sociedade ou dos demais sócios, incorre em responsabi-

the General Assemblies, provided that he/she proves his/her membership, as well as the right to participate in the discussion of the matters under consideration, except in the event of a conflict of interest between the partner and the company regarding the decision to be taken.

Shareholders may also, for example, protest against decisions taken at General Assemblies, in opposition to the provisions of the Law or Company's Articles of Associations, or in the event that such meetings were irregularly convened or if the Member was irregularly prevented from participating in the General Assembly.



It should be noted here that, within the scope of voting rights, the law provides for mechanisms to protect against the abusive exercise of these rights by the majority shareholder, by establishing that decisions affected by conflict of interests that cause harm to the company, as well as those that assume an abusive nature can be annulled, especially when members in a dominant or majority position use their vote to pursue extra-social interests, own or third parties, to the detriment of the company or minority partners.

Moreover, if the partner has founded serious irregularities in the life of the company, he/she may, indicating the fact on which the suspicion and/or irregularity is based, request the court to conduct a company examination to look into the matter.

The Abuse of Minority Shareholders' Rights

However, as stated above, in the context of the deliberative dynamics of corporate societies and the exercise of the rights mentioned above, situations of abusive exercise of law on the part of minorities can emerge, because sometimes, the individual ownership of shareholders' rights allows them to be exercised according to the members' personal interests, without strict and direct obedience to the social interest.

In accordance with Article 106(1) of the Commercial

lidade pelos danos causados àquela ou a estes.

Neste contexto, quando um sócio minoritário se sirva dos meios que a lei lhe confere com a exclusiva finalidade de bloquear a formação ou a execução de deliberações sociais, estaremos perante uma situação de abuso de direito. Tal conduta assume natureza ilícita, à luz do regime geral consagrado no Código Civil, cujo artigo 334.º dispõe que “É ilegítimo o exercício de um direito quando o titular exceda manifestamente os limites impostos pela boa-fé, pelos bons costumes ou pelo fim social ou económico desse direito”.



Por exemplo, o sócio que vote, em minoria, contra uma deliberação indispensável à sobrevivência da sociedade ou impeça, de outra forma, a execução dessa deliberação, sem fundamentos realmente válidos, está manifestamente a exceder os limites impostos pela boa-fé e fins económico ou sociais desse direito, em prejuízo da sociedade.

No que diz respeito ao direito à informação, também são frequentes as situações de abuso de direito que podem ter impactos económicos significativos para a sociedade. O sócio minoritário, valendo-se do direito previsto no artigo 102.º do Código Comercial, pode solicitar repetidamente informações de reduzida relevância, levantar questões de pouca importância ou exigir detalhes excessivos, atrasando a análise e deliberação de assuntos com maior relevo para a prossecução do objecto social da sociedade, comportamento este que pode gerar custos, comprometer a eficiência da gestão e atrasar decisões que afectam directamente o bem-estar económico da sociedade.

A lei permite que os sócios prejudicados, com o abuso dos direitos das minorias, como também das maiorias, possam recorrer à via judicial para obter a compensação pelos danos sofridos. No entanto, dever-se-á provar tanto o prejuízo sofrido como o nexo de causalidade entre o acto praticado e o dano causado.

Code, minority abuse occurs when the law or the Articles of Association require unanimity or a qualified majority for the approval of a given resolution, which makes it essential to vote in favour of a minority member and the latter, prevailing from that position, prevent the formation of the deliberation for the purpose of obtaining own advantage or for third parties, to the detriment of the company or other shareholders.

This situation is, thus, understood as a conduct carried out by a shareholder who, going against the demands of the social interest, prevents the decision making, refusing to vote or voting against the proposal, causing damages to the company and/or to the other shareholders.

Paragraph 3 of the said article also provides that the minority shareholder who, in the situations described above, opposes in an unjustified and unreasonable manner to the approval of an essential decision to the regular functioning of the company, or that, by any means, blocks the decision taken, in order to gain own advantage or to a third party, to the detriment of the company or other shareholders, he/she incurs liability for damages caused to that or to them.

In this context, when a minority partner uses the means that the law gives him/her for the sole purpose of blocking the formation or execution of social deliberations, we will be faced with a situation of abuse of law. Such conduct takes on an unlawful nature, in the light of the general regime enshrined in the Civil Code, whose article 334 states that “The exercise of a right is illegitimate when the holder clearly exceeds the limits imposed by good faith, by good manners or by the social or economic purpose of that right”.

For example, a member who votes, in a minority, against a determination indispensable to the survival of the company or otherwise impedes the execution of such deliberation, without really valid grounds, is manifestly exceeding the limits imposed by good faith and economic or social purposes of that right, to the detriment of company.

With regard to the right to information, situations of abuse of law are also frequent that can have significant economic impacts on the company. The minority shareholder, taking advantage of the right provided for in Article 102 of the Commercial Code, may repeatedly request information of low relevance, raise issues of little importance or demand excessive details, delaying the analysis and deliberation of matters with greater importance for the pursuit of the company’s social object, this behaviour can generate costs, compromise management efficiency and delay decisions that directly affect the economic well-being of society.

The law allows the aggrieved shareholders, with the abuse of the rights of minorities, as well as majorities,

Nestes termos, quando um sócio minoritário actue conscientemente, ultrapassando os limites impostos pela boa-fé, pelos bons costumes e pelos fins económicos e sociais dos seus direitos, poderá ser obrigado a indemnizar a sociedade pelos prejuízos que causar, até porque a concepção de abuso de direito adoptada no artigo 334.º Código Civil, é marcadamente objectiva, bastando que o sujeito exceda de forma manifesta os limites anteriormente enumerados (boa-fé, pelos bons costumes e pelo fim económico e social do direito).

Contudo, a qualificação de uma conduta como abusiva não pode ser feita de forma precipitada, pois é necessária uma análise cuidadosa de cada caso em concreto, devendo verificar-se que as acções do sócio se revelam reiteradamente fundamentadas em justificações irrelevantes e que têm como objectivo perturbar o funcionamento normal da sociedade.

Para concluir, importa salientar que o exercício dos direitos pelos sócios minoritários não é absoluto, pois no uso destes direitos, os sócios não podem exceder os limites impostos pela boa-fé, pelos bons costumes e pelos fins económicos e sociais, de modo a prejudicar a sociedade ou obstar injustificadamente à tomada e execução de decisões societárias.

Uma conduta desta natureza configura, simultaneamente, abuso dos direitos das minorias nos termos do artigo 106.º do Código Comercial e abuso de direito geral, nos termos do artigo 334.º do Código Civil, que estabelece ser ilegítimo o exercício de um direito quando o titular excede manifestamente os limites legais e sociais do mesmo. Deste modo, conclui-se que os direitos das minorias estão sujeitos às mesmas limitações que todos os demais direitos sociais, decorrentes da proibição do abuso de direito, nos termos gerais estabelecidos pelo Código Civil.

Os sócios não só têm direitos, como também assumem deveres perante a sociedade e os demais sócios, devendo actuar com lealdade e boa-fé, respeitando o interesse social e os interesses comuns. Assim, o equilíbrio entre direitos e deveres é fundamental para prevenir abusos e garantir a estabilidade económica e jurídica das sociedades empresariais.

Além disso, é igualmente relevante que os Estatutos e acordos que regem as relações entre os sócios sejam estruturados com cautela, definindo claramente os poderes, direitos e responsabilidades de cada sócio. Uma boa regulamentação interna, aliada a uma selecção estratégica e criteriosa dos sócios, contribui para reduzir conflitos, prevenir práticas abusivas e criar um ambiente de cooperação que fortaleça a governança corporativa, promovendo o crescimento sustentável e a segurança jurídica da sociedade empresarial.

to seek redress in court to obtain compensation for the damage suffered. However, both the damage suffered and the causal link between the act committed and the damage caused must be proved.

In these terms, when a minority shareholder acts consciously, exceeding the limits imposed by good faith, good manners and the economic and social purposes of his/her rights, he/she may be obliged to compensate the company for the damage he/she causes, because the concept of abuse of law adopted in Article 334 Civil Code is markedly objective, provided that the individual clearly exceeds the limits listed above (good faith, good manners and the economic and social end of law).

However, to qualify a conduct as abusive cannot be done precipitously, because careful analysis of each particular case is necessary. It should be noted that the shareholder's actions are repeatedly based on irrelevant justifications and that they aim at disrupting the normal functioning of the company.

In conclusion, it is important to point out that the exercise of rights by minority partners is not absolute, because in the use of these rights, the members cannot exceed the limits imposed by good faith, good customs and economic and social purposes, in order to harm the company or unjustifiably object to the decision-making and execution of corporate decisions. Such conduct constitutes, at the same time, abuse of minority rights under Article 106 of the Commercial Code and abuse of general law, in accordance with Article 334 of the Civil Code, which establishes that the exercise of a right is illegitimate when the holder clearly exceeds the legal and social limits of the right. Thus, it is concluded that the rights of minorities are subject to the same limitations as all other social rights, resulting from the prohibition of abuse of law, in the general terms established by the Civil Code.

The shareholders not only do they have rights, but they also take on duties before the company and the other shareholders, and shall act with loyalty and good faith, respecting the social interest and common interests. Thus, the balance between rights and duties is fundamental to prevent abuse and ensure the economic and legal stability of business companies.

In addition, it is equally important that the Articles of Association and agreements governing the relations between the shareholders are structured with caution, clearly defining the powers, rights and responsibilities of each shareholder. Good internal regulation, combined with a strategic and careful selection of shareholders, contributes to reduce conflicts, prevent abusive practices and create an environment of cooperation that strengthens corporate governance, promoting sustainable growth and legal security of business company.



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.

Litigioso

Litigation

O Mecenato em Moçambique

Patronage in Mozambique

- a questão da Lei do Mecenato

- the issue of the Patronage Law

Reformulação das leis para o restauro económico de Moçambique

Reforming the laws for the economic restoration of Mozambique



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

I. Introdução

Este artigo tem por finalidade convidar os juristas e a sociedade em geral a embarcar num exercício de repensar algumas leis que possam não ter tido o impacto esperado – ou que até tenham caído em desuso no nosso País –, as quais, se reformuladas, podem apoiar no restauro económico. Iniciamos com a Lei do Mecenato e o seu Regulamento, apelando para que outros instrumentos jurídicos venham a ser escrutinados para o mesmo fim. Embora o termo Mecenato indique o incentivo e patrocínio prestados a artistas e literatos e, mais amplamente, a quaisquer actividades artísticas e culturais, as sociedades modernas ampliam o termo para abarcar tudo o que respeita a actividades de motivação filantrópica, visando fins sociais variados e até mesmo a protecção ambiental. Em Moçambique, no período pós-independência, merece realce o papel assumido directamente pelo Estado em relação às diversas actividades culturais, sendo de referir, entre outras iniciativas, a criação do Instituto Nacional do Livro e do Disco, do Instituto Nacional de Cinema e, ainda, da Companhia Nacional de Canto e Dança.

Após a introdução do Programa de Reabilitação Económica (PRE), em finais dos anos 1980, e com a posterior progressiva liberalização da actividade económica, a po-

I. Introduction

This article aims to invite lawyers and society in general to embark on an exercise of rethinking some laws that may not have had the expected impact or have even fallen into disuse in our country, which, if reformulated, can support economic restoration. We begin with the Law of the Patronage Tax Law and its Regulations, calling for other legal instruments to be scrutinized for the same purpose.

Although the term Mecenato (Patronage Tax Law) is a term that indicates the incentive and sponsorship provided to artists and literates and, more broadly, any artistic and cultural activities, modern societies extend the term to everything related to philanthropic motivation activities, aiming at varied social purposes and even environmental protection.

In Mozambique, in the post-independence period, it is worth highlighting the role played directly by the State in relation to the various cultural activities. Among other initiatives, it is worth mentioning the creation of the National Institute of Book and Records, the National Institute of Cinema and the National Cultural Company.

After the introduction of the Economic Rehabilitation Program (PRE) in the late 80s, and with the subsequent progressive liberalization of economic activity, the



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."

lítica até então seguida na esfera dita “cultural” foi objecto de reequação, reduzindo-se drasticamente as formas de apoio directo do Estado.

É neste quadro que, em 1994, foi aprovada a Lei nº 4/94, de 13 de Setembro (Lei do Mecenato – LM), regulamentada pelo Decreto nº 29/98, de 9 de Junho (Regulamento da LM – RLM), cujo conteúdo essencial passamos a analisar nas seguintes secções: (a) objectivos e destinatários; (b) natureza e âmbito das actividades apoiadas; (c) benefícios consagrados e (d) formalidades para a obtenção dos benefícios.

II. Análise da legislação sobre o Mecenato em Moçambique

(a) Objectivos e Destinatários

A LM, nos seus primeiros artigos, começa por apresentar os Objectivos e Destinatários da lei. Neste âmbito, refere que são destinatários da LM as associações constituídas ao abrigo da Lei nº 8/91, de 18 de Julho, e demais associações ou entidades públicas ou privadas que, sem objectivos de proselitismo confessional ou partidário, desenvolvem sem fins lucrativos acções compreendidas pela LM, e as pessoas jurídicas privadas, singulares ou colectivas que, sem fins lucrativos, pratiquem liberalidades (patrocínio e a doação).

A nosso ver, e socorrendo-nos da legística, para os fins de aderência ao Mecenato, a LM poderia ser reformulada ab initio logo na sua apresentação no sentido de responder cabalmente sobre quem pode ser mecenas e quem pode ser beneficiário, por serem as questões da lei que mais interessam, primeiramente. Nesta perspectiva, estaria definido que mecenas podem ser pessoas singulares ou colectivas (empresas) que apoiam, através de doações (em dinheiro ou em espécie – equipamentos, materiais, bens imóveis, *etc.*) ou patrocínios (promoção publicitária, financiamento de projectos ou actividades, obras, *etc.*), entidades públicas e privadas que exerçam acções relevantes nas áreas cobertas pela LM.

Como beneficiários, o legislador teria amplo poder para definir várias pessoas jurídicas de forma clara e sucinta, incluindo estabelecimentos de ensino devidamente reconhecidos pela entidade governamental responsável pela Educação.

(b) Natureza e âmbito das actividades apoiadas

As liberalidades elegíveis ao gozo dos benefícios da LM e RLM são as realizadas nas áreas das artes, letras, educação, ciência, preservação e restauro do património cultural, saúde e acção social. Por força dos poderes conferidos pela LM, o Conselho de Ministros veio alargar o âmbito de aplicação dos benefícios da LM ao desporto e ao meio ambiente.

O RLM descreve o tipo de liberalidades elegíveis ao

policy so far followed in the so-called “cultural” sphere was subject to reshaping, drastically reducing the forms of direct State support.

It is in this context that, in 1994, Law No. 4/94, of 13 September, (Law of the Patronage Tax Law - Mecenato - LM), regulated by Decree No. 29/98, of 9 June, (Regulation of the LM - RLM), whose essential content we began to deep dive into it in the following sections: (a) objectives and recipients; (b) nature and scope of activities supported; (c) benefits established and (d) formalities for obtaining benefits.



II. Analysis of the legislation on Patronage Tax Law (Mecenato) in Mozambique

(a) Objectives and Recipients

The LM, in its first articles, begins by presenting the objectives and recipients of the law. In this context, it states that associations established under Law No. 8/91, of 18 July and other public or private associations or entities that, without confessional or partisan proselytism objectives, develop non-profit actions comprising the Patronage Tax Law (LM) and private legal entities, are addressed to the LM, natural or legal persons who, not for profit, practice liberalities (sponsorship and donation).

In our view, and by taking advantage of legistics, for the purposes of adherence to the Patronage Tax Law (Mecenato), the LM could be reformulated ab initio in its presentation in order to respond fully about who can be patronage and who can be beneficiary, because it is the law issues that are most of interest, first. In this perspective, it would be defined that patronages may be natural or legal persons (companies) who support, through donations (in cash or in kind – equipment, materials, real estate, *etc.*) or sponsorships (advertising promotion, financing of projects or activities, works, *etc.*), public and private

gozo dos benefícios fiscais e outros, em cada área de actividade. Por exemplo, para a área da ciência, o RLM indica como liberalidade elegível ao gozo dos benefícios o financiamento de trabalhos de investigação para áreas definidas ou aprovadas pelo Governo ou instituições públicas de ensino.

Uma análise atenta da enumeração das áreas de actividade e liberalidades abarcadas pela LM e RLM, permite-nos concluir que a referida enumeração é limitada e desfasada da realidade actual ou da realidade que se

entities that carry out relevant actions in the areas covered by the LM.

As beneficiaries, the legislator would have comprehensive power to define several legal entities clearly and succinctly, including education institutions duly recognized by the government entity responsible for Education.

(b) Nature and scope of activities supported

The liberalities eligible for the enjoyment of the benefits of LM and RLM are those carried out in the fields of arts,



pretende para o futuro, não contemplando expressamente, por exemplo, o mecenato da sociedade de informação (donativos de equipamento informático, programas de computadores, etc.) e os donativos ao Estado (incluindo as autarquias locais e quaisquer dos seus serviços, estabelecimentos e organismos, ainda que personalizados), designadamente no âmbito das actividades que a LM se propõe a apoiar, como acontece em outros países.

Numa perspectiva de objectivos mais amplos, os donativos ao Estado poderão prosseguir outros objectivos apresentando-se como uma mais-valia, principalmente para países em vias de desenvolvimento (como é o caso de Moçambique), em que o Estado necessita de apoio para melhorar a sua dinâmica e funcionamento. Sublinha-se que os donativos ao Estado são tão mais importantes quanto podem permitir reduzir a dependência do Estado dos apoios externos, cujas contrapartidas são, por vezes, muito elevadas.

(c) Benefícios consagrados

A LM privilegiava, no seu ordenamento inicial, os incentivos fiscais, consagrando os seguintes benefícios:

literature, education, science, preservation and restoration of cultural heritage, health and social action. By virtue of the powers conferred by the LM, the Council of Ministers extended the scope of the benefits of the LM to sport and the environment.

The RLM describes the type of liberalities eligible for the enjoyment of tax and other benefits in each area of activity. For example, for science, the RLM indicates as liberality eligible for the enjoyment of benefits the financing of research work for areas defined or approved by the Government or public education institutions.

A careful analysis of the enumeration of the areas of activity and liberalities covered by LM and RLM, allows us to conclude that the aforementioned enumeration is limited and outdated from the current reality or the reality that is intended for the future, not expressly contemplating, for example, the mechanism of the media company (donations of computer equipment, computer programs, etc.) and donations to the State (including local authorities and any of its services, establishments and bodies, even if customized), in particular in the context of the activities that the LM proposes to support, as in other countries.

In view of broader objectives, donations to the State will be able to pursue other objectives presenting itself as an added value, especially for developing countries

- Para os receptores, a isenção de impostos que incidem sobre a transmissão de bens ou valores doados, para além de benefícios já garantidos em legislação anterior;
- Para os doadores, a possibilidade de considerarem como custos ou perdas do exercício, para efeitos da determinação da matéria colectável da Contribuição Industrial (CI), os montantes doados, em percentagem a ser fixada pelo Conselho de Ministros não superior a 15% do rendimento colectável; e
- Para o livro cultural científico e escolar, assim como os insumos para a sua produção local, a isenção total dos direitos de importação e do imposto de circulação.

O RLM, em matéria de benefícios para os doadores, veio consagrar, além dos benefícios fiscais, alguns benefícios sociais não expressamente referidos na LM, como é o caso da atribuição de Menções Honrosas e Diplomas de Mérito, a realização de espectáculos artísticos, culturais e desportivos gratuitos destinados aos beneméritos, entre outros.

No entanto, como facilmente se pode depreender, há um evidente desfasamento entre a LM e o RLM e a realidade actual do país, desfasamento que resulta em muito do facto de a LM e o RLM serem anteriores à grande reforma tributária iniciada com a introdução do Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA), e prosseguida com a aprovação dos novos impostos sobre o rendimento, designadamente o Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRPS) e o Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (IRPC).

No quadro desta reforma, foram revogados o antigo Código do Imposto sobre o Rendimento (designadamente a Contribuição Industrial, o Imposto sobre o Rendimento do Trabalho, a Contribuição Predial e o Imposto Complementar) e o Imposto de Circulação.

A profundidade desta reforma veio, assim, prejudicar – tornando ineficazes quase por completo – tanto a LM com o RLM e os mecanismos de apoio neles enunciados, sendo que os diversos incentivos hoje concedidos pelo Estado às diferentes actividades que poderiam inserir-se no quadro da LM, se encontram dispersos pelos diferentes códigos tributários.

(d) Formalidades para a obtenção dos benefícios

Em relação aos mecanismos ou formalidades para a obtenção dos benefícios consagrados na LM, constatamos que, além de os mesmos não serem muito detalhados no RLM, exige-se a confirmação pelo Ministro das Finanças e cada uma das entidades, a nível central e local, que superintendem a área coberta pela liberalidade para o efectivo gozo do benefício fiscal.

Julgamos que este mecanismo desencoraja os doadores, mostrando-se oportuna uma reflexão sobre o

(such as Mozambique) where the State needs support to improve its dynamics and functioning. It should be noted that donations to the State are as important as they can reduce the State's dependence on external support, whose counterparts are sometimes very high.

(c) Enshrined benefits

In its initial planning, LM favoured tax incentives, consecrating the following benefits:

- For recipients, the exemption of taxes on the transmission of donated goods or amounts, in addition to benefits already guaranteed in previous legislation;
- For donors, the possibility of considering as costs or losses for the financial year, for the purpose of determining the Industrial Contribution Taxable Base (CI), the amounts donated, as a percentage to be fixed by the Council of Ministers not exceeding 15% of the taxable income; and
- For the scientific and school cultural book, as well as the inputs for its local production, the total exemption from import duties and circulation tax.

The RLM, in terms of donor benefits, has established, in addition to tax benefits, some social benefits not expressly mentioned in the LM, such as the award of Honorable Mentions and Merit Diplomas, the realization of free artistic, cultural and sports performances for the benefactors, among others.

However, as it can easily be seen, there is a clear gap between the LM and the RLM and the current reality of the country, the gap that results in much of the fact that the LM and the RLM are prior to the major tax reform initiated with the introduction of the Value Added Tax (VAT) and continued with the approval of the new income taxes, in particular, the Income Tax of Individuals (IRPS) and the Income Tax of Legal Persons (IRPC). In the framework of this reform, the old Income Tax Code (namely Industrial Contribution, Labour Income Tax, Property Contribution and Complementary Tax) and the Circulation Tax have been revoked.

The depth of this reform has thus undermined – almost completely ineffective – both the LM with the RLM and the support mechanisms stated therein, and the various incentives granted by the State today for the different activities that could be inserted in the framework of the LM, they are dispersed by the different tax codes.

(d) Formalities for obtaining the benefits

Regarding the mechanisms or formalities for obtaining the benefits enshrined in the LM, we note that in addition to these are not very detailed in the RLM, confirmation is required by the Minister of Finance and each of the entities, at the central and local level, that supervise the area

mesmo na busca de mecanismos mais práticos que possam dinamizar estas iniciativas. É nosso entender que o recurso aos benefícios automáticos em alguns casos, por contraposição aos benefícios dependentes de reconhecimento, pode ser uma alternativa a considerar.

III. Reformulação da legislação do mecenato e o seu impacto na restauração económica do País

Urge, pois, no nosso entendimento, uma reformulação da actual LM e, conseqüentemente, do seu regulamento, que não seja apenas de recompilação num único diploma dos diversos dispositivos hoje dispersos pelos diferentes códigos tributários, mas uma oportunidade de reequacionar alguns aspectos-chave. Entre os quais, e sem prejuízo de outros, o próprio âmbito e objectivos da Lei e os diferentes mecanismos da sua implementação, focando-se essencialmente na:

“Sublinha-se que os donativos ao Estado são tão mais importantes quanto podem permitir reduzir a dependência do Estado dos apoios externos, cujas contrapartidas são, por vezes, muito elevadas”.

- Actualização dos benefícios fiscais para doações e patrocínios, já que estes podem atrair ainda mais investimento privado em áreas como educação, cultura, ciência e tecnologia, estimulando a diversificação económica do País;
- Inclusão de mais áreas, para além das já previstas, promovendo-se ainda mais esta diversificação económica que se pretende criar;
- Criação de incentivos significativos para projectos de iniciativa privada que visam criar sustentabilidade económica no País;
- Introdução de mecanismos e procedimentos de obtenção dos benefícios fiscais mais transparentes, aumentando a confiança dos investidores estrangeiros no sistema.

Em suma, reformas que incentivam o mecenato empresarial podem estimular o empreendedorismo e o investimento em projectos sociais e culturais, contribuindo para o aumento da produtividade a melhoria da qualidade de vida. Assim, a reforma da legislação aqui proposta poderia ajudar o País a superar alguns dos seus desafios e a apoiar no alcance de uma restauração económica mais sustentável.

covered by liberality for the effective enjoyment of the tax benefit. We believe that this mechanism discourages donors, and it is appropriate to reflect on it in the search for more practical mechanisms that can stimulate these initiatives. It is our understanding that the use of automatic benefits in some cases, as opposed to recognition-dependent benefits may be an alternative to consider.

“It should be noted that donations to the State are as important as they can reduce the State’s dependence on external support, whose counterparts are sometimes very high”

III. Reformulation of the legislation of the patronage and its impact on the economic restoration of the country

Therefore, in our view, we urgently need a reformulation of the current LM and consequently of its regulation, which is not only a recompilation into a single diploma of the various provisions today scattered by the different tax codes, but an opportunity to reassess some key aspects, among others, the very scope and objectives of the Law and the different mechanisms of its implementation, focusing essentially on:

- Updating tax benefits for donations and sponsorships, as these can attract even more private investment in areas such as education, culture, science and technology, stimulating economic diversification of the country;
- Inclusion of more areas, beyond those already planned, further promoting this economic diversification that is intended to be created;
- Creation of significant incentives for private-initiative projects aimed at creating economic sustainability in the country.
- Introduction of mechanisms and procedures to obtain the most transparent tax benefits, increasing the confidence of foreign investors in the system.

In short, reforms that encourage business patronage can stimulate entrepreneurship and investment in social and cultural projects, contributing to increased productivity and improved quality of life. Thus, the reform of the legislation proposed here could help the country overcome some of its challenges and support in achieving more sustainable economic restoration.

FORTALECENDO A INDÚSTRIA MOÇAMBICANA DESDE 1986.

POR QUE SE ASSOCIAR À AIMO?

Representação institucional:

Defendemos os interesses da indústria nacional junto ao Governo e parceiros internacionais.

Networking e parcerias:

Conecte-se com mais de 300 empresas associadas e participe de eventos estratégicos.

Oportunidades de negócios:

Acesso a uma base de dados exclusiva de fornecedores locais e oportunidades nos setores upstream, midstream e downstream do petróleo e gás.

Capacitação e formação:

Através da nossa Plataforma de Formação, oferecemos cursos e workshops para o desenvolvimento técnico e profissional.

BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS PARA MEMBROS

Acesso a Plataformas Especializadas:

Comércio, Investimento e Inovação

Workshops, Pesquisas de Mercado e Estudos Industriais

Representação em Fóruns Nacionais e Internacionais

Negócios Portugal – Moçambique

Business Portugal – Mozambique

Porquê o Investimento Português em Moçambique

Moçambique, país situado na costa oriental do continente africano e banhado pelo Oceano Índico, frequentemente referido como a Pérola do Índico, dispõe de vastos recursos naturais que oferecem oportunidades de investimento em diversos sectores da economia, nomeadamente infraestruturas, processamento de gás natural e carvão, indústria, energia, entre outros.

O país beneficia igualmente de condições agroclimáticas favoráveis para o desenvolvimento de uma agricultura comercial competitiva, bem como de um elevado potencial no sector do turismo, sustentado pela sua diversidade natural e riqueza cultural.



Florêncio Papelo
Embaixada de Moçambique em Portugal
Conselheiro Económico e Comercial

parceria estratégica, assente em laços históricos, culturais e linguísticos profundos, mas orientadas para os desafios e oportunidades contemporâneos. Esta relação tem-se consolidado ao longo do tempo com base na confiança mútua, no respeito recíproco e numa cooperação multissectorial crescente.

No plano económico, esta parceria traduz-se num comércio bilateral significativo e numa presença empresarial portuguesa cada vez mais consolidada. Actualmente, mais de quinhentas empresas portuguesas operam em Moçambique, reflectindo não apenas a proximidade entre os dois países, mas também o potencial de crescimento desta relação.

A sua localização geoestratégica costeira posiciona Moçambique como uma plataforma privilegiada de acesso aos mercados internacionais e uma verdadeira porta de entrada para a região da SADC, um dos maiores blocos de consumo do continente africano. Esta condição revela-se particularmente vantajosa para investidores orientados para a exportação.

A este contexto soma-se o compromisso do Governo com o crescimento do sector privado, evidenciado por programas consistentes de incentivos ao investimento, dirigidos tanto a empresas nacionais como estrangeiras, com especial enfoque nas Zonas Económicas Especiais e nas Zonas Francas Industriais.

O quadro legal moçambicano é igualmente favorável ao investimento. Instrumentos como a Lei de Investimentos, o respectivo regulamento e o Código dos Benefícios Fiscais oferecem condições atractivas, especialmente para projectos implementados nas zonas de incentivo. Este ambiente regulatório contribui para maior previsibilidade e segurança jurídica.

Paralelamente, Moçambique dispõe de uma Lei de Terras robusta, um elemento central para qualquer investimento, que regula o uso e aproveitamento da terra, permitindo concessões de longo prazo que podem atingir cinquenta anos ou mais, dependendo da natureza do projecto.

Para reforçar a confiança dos investidores estrangeiros, o país conta ainda com um regime cambial adequado, que garante a possibilidade de repatriamento de lucros e outros rendimentos gerados pelas actividades económicas.

Neste contexto, o investimento português é não apenas bem-vindo, mas particularmente relevante. Não pela sua dimensão isolada, mas pelo valor estratégico e pela autenticidade que caracterizam as relações históricas entre Moçambique e Portugal.

As relações bilaterais entre a República de Moçambique e a República Portuguesa constituem um exemplo sólido de

É, por isso, tempo de ambicionar mais. Tempo de reforçar e expandir a presença de empresas portuguesas em Moçambique, aproveitando as condições existentes: um ambiente de negócios em evolução, o compromisso institucional dos dois Estados e um conjunto relevante de incentivos ao investimento.

Importa destacar que a produção e exportação de gás natural inauguraram uma nova fase na história económica de Moçambique, abrindo oportunidades significativas ao longo de toda a cadeia de valor, especialmente a jusante. Num contexto global em que a energia assume um papel central no desenvolvimento, Moçambique posiciona-se como um parceiro estratégico, oferecendo múltiplas oportunidades para empresas com capacidade técnica e know-how especializado.

Neste domínio, as empresas portuguesas encontram-se numa posição particularmente favorável, podendo afirmar-se como actores dinâmicos na transformação dos recursos naturais em valor económico, contribuindo simultaneamente para o desenvolvimento sustentável de Moçambique.

Não obstante, é fundamental reconhecer a importância do acesso a financiamento adequado. O reforço das linhas de financiamento empresarial é essencial para potenciar a capacidade das empresas, tanto as já instaladas como aquelas que pretendem investir ou exportar, contribuindo para a consolidação de um tecido económico mais robusto e resiliente.

Seja através de iniciativas individuais ou de parcerias estratégicas entre associações empresariais, há um espaço claro para uma actuação concertada que contribua para o crescimento económico de Moçambique.

Importa, por isso, manter Moçambique como um destino prioritário do investimento português. As condições estão criadas, as oportunidades são reais e o potencial de crescimento conjunto permanece significativo.

Negócios Portugal – Moçambique

Business Portugal – Mozambique

Conheça a FERPINTA Moçambique Investimento, Qualidade e Compromisso com o Desenvolvimento Industrial

FERPINTA
MOÇAMBIQUE


A Ferpinta Moçambique tem-se afirmado como um dos principais actores do sector siderúrgico nacional, consolidando, ao longo de mais de duas décadas, uma presença assente na qualidade, na capacidade industrial e numa visão estratégica orientada para o longo prazo.

Integrada no Grupo Ferpinta, empresa portuguesa fundada em 1972 e com presença em vários mercados internacionais, a operação em Moçambique resulta de uma estratégia de internacionalização sólida e consistente. Mais do que uma expansão geográfica, esta aposta traduz a confiança no potencial económico do país e no papel determinante da industrialização para o seu desenvolvimento.

Desde a sua implementação, a empresa tem acompanhado de perto a evolução da economia moçambicana, posicionando-se como um parceiro relevante para um sector da construção e das infraestruturas cada vez mais exigente e dinâmico.

Presença estratégica e capacidade industrial

A estrutura operacional da Ferpinta Moçambique foi concebida para garantir eficiência, proximidade ao mercado e capacidade de resposta. A unidade industrial localizada na cidade da Beira desempenha um papel central na produção e distribuição de produtos siderúrgicos, beneficiando de uma localização estratégica que facilita o abastecimento de todo o território nacional.

Esta posição geográfica permite igualmente o acesso privilegiado a importantes corredores logísticos regionais, reforçando o potencial de exportação para países da África Austral, como Zâmbia, Zimbabuê, Malawi, Botswana e África do Sul.

A empresa mantém ainda presença na cidade de Maputo, reforçando a sua actividade comercial no principal centro económico do país, bem como em Nacala, região que se destaca como um dos polos emergentes de crescimento económico.

Diversificação e qualidade como factores de competitividade

Num mercado cada vez mais competitivo, a Ferpinta Moçam-

bique distingue-se pela combinação entre diversidade de soluções, rigor produtivo e elevados padrões de qualidade.

O seu portefólio abrange uma ampla gama de produtos siderúrgicos, incluindo tubos de aço, chapas metálicas, perfis estruturais, varão nervurado e outros materiais amplamente utilizados na construção civil, na indústria e em grandes projectos de infraestruturas.

A certificação dos produtos e a implementação de processos rigorosos de controlo de qualidade são elementos centrais da sua actuação, assegurando consistência, fiabilidade e confiança junto de clientes e parceiros.

Inovação e valorização do talento

A inovação e a eficiência operacional constituem pilares fundamentais da estratégia da empresa. A Ferpinta Moçambique investe de forma contínua na modernização dos seus processos produtivos, na adopção de tecnologias e na qualificação dos seus recursos humanos.

A aposta na formação contínua e na valorização do capital humano tem permitido reforçar a capacidade técnica da organização, promovendo níveis elevados de desempenho, produtividade e competitividade.

Um compromisso de longo prazo com Moçambique

Ao longo da sua trajectória, a Ferpinta Moçambique tem demonstrado uma confiança consistente no futuro do país, materializada em investimento contínuo, expansão da sua presença territorial e reforço da capacidade produtiva.

A empresa reconhece que o desenvolvimento industrial e o acesso a materiais de qualidade são factores determinantes para o crescimento sustentável das infraestruturas e da economia nacional.

Com uma visão estratégica de longo prazo, a Ferpinta Moçambique continua a afirmar-se como um parceiro industrial de referência, contribuindo activamente para o fortalecimento do tecido económico e para o desenvolvimento de Moçambique.

MULHERES DA ENH HEROÍNAS QUE IMPULSIONAM MOÇAMBIQUE, FAZEMOS VÊNIA!

Feliz 7 de Abril, Dia da Mulher Moçambicana!



ENH

Evoluir é natural

business&legal

**EVENTOS
QUE MARCARAM
O TRIMESTRE**

**EVENTS
THAT MARKED
THE QUARTER**

Entre ENH, EDM, HCB e CFM Acordo de sociedade viabiliza projecto de fornecimento de gás para industrialização

Between ENH, EDM, HCB and CFM Partnership agreement enables gas supply project for industrialization



A Empresa Nacional de Hidrocarbonetos (ENH), Electricidade de Moçambique (EDM), Portos e Caminhos de Ferro de Moçambique (CFM) e a Hidroeléctrica de Cahora Bassa (HCB) assinaram, no passado dia 8 de Abril de 2026, em Maputo, um Acordo de Accionistas para constituição da sociedade Serviços de Logística Integrada de Gás Natural de Moçambique, S.A. (SLIGM) e o Acordo de Desenvolvimento Conjunto (JDA).

De acordo com um comunicado de imprensa conjunto enviado à B&L, as quatro empresas públicas rubricaram dois instrumentos que estabelecem as bases para o desenvolvimento, financiamento e instalação de uma Unidade Flutuante de Armazenamento e Regaseificação (Floating Storage & Regasification Unit - FSRU) de Gás Natural Liquefeito, que será ancorada no norte de Inhambane e com infra-estruturas conexas no Porto da Beira, o que permitirá o transporte e incremento no fornecimento de gás ao mercado doméstico e regional.

Os accionistas unem, assim, capacidades técnicas, financeiras e operacionais para garantir a viabilidade do Projecto e assegurar o seu impacto, a longo prazo, o que lhes confere o direito exclusivo de financiar, construir, importar e operar a terminal de GNL.

Para além de diversificar as fontes de energia, espera-se que o Projecto reduza, de forma significativa, a dependência de importações, fomentando a monetização do gás doméstico proveniente dos projectos da Bacia do Rovuma, assim como de outras bacias sedimentares distribuídas ao longo do território nacional.

Importa ainda referir que a criação desta sociedade decorre da aprovação, em Novembro de 2025, pelo Conselho de Ministros, do decreto que atribui a concessão para a construção e operação de infra-estruturas visando à recepção, armazenamento, regaseificação e transporte de gás natural no Porto da Beira e em Inhassoro.

O documento refere ainda que para os accionistas, a constituição da sociedade demonstra capacidade e comprometimento de instituições nacionais em unirem esforços em torno de um Projecto estruturante, com impacto no fortalecimento da segurança e diversificação da matriz energética. Por outro lado, perspectiva-se que a exploração dos recursos naturais, abundantes no território nacional, tenha um efeito multiplicador da economia, traduzindo-se na melhoria da qualidade de vida dos moçambicanos.

The National Hydrocarbons Company (ENH), Electricity of Mozambique (EDM), Ports and Railways of Mozambique (CFM), and the Cahora Bassa Hydroelectric Company (HCB) signed, on April 8, 2026, in Maputo, a Shareholders' Agreement for the establishment of the company Integrated Natural Gas Logistics Services of Mozambique, S.A. (SLIGM) and the Joint Development Agreement (JDA).

According to a joint press release sent to B&L, the four public companies signed two instruments that establish the basis for the development, financing, and installation of a Floating Storage and Regasification Unit (FSRU) for Liquefied Natural Gas, which will be anchored in northern Inhambane and with connected infrastructure in the Port of Beira, allowing for the transport and increased supply of gas to the domestic and regional market.

The shareholders thus combine their technical, financial, and operational capabilities to guarantee the viability of the Project and ensure its long-term impact, granting them the exclusive right to finance, construct, import, and operate the LNG terminal.

In addition to diversifying energy sources, the Project is expected to significantly reduce dependence on imports, fostering the monetization of domestic gas from projects in the Rovuma Basin, as well as from other sedimentary basins distributed throughout the national territory.

It is also important to note that the creation of this company stems from the approval, in November 2025, by the Council of Ministers, of the decree granting the concession for the construction and operation of infrastructure aimed at receiving, storing, regasifying, and transporting natural gas in the Port of Beira and in Inhassoro.

The document also states that, for the shareholders, the formation of the company demonstrates the capacity and commitment of national institutions to join forces around a structuring project, with an impact on strengthening security and diversifying the energy matrix. On the other hand, it is expected that the exploitation of natural resources, abundant in the national territory, will have a multiplier effect on the economy, translating into an improvement in the quality of life of Mozambicans.

business&legal

Anuncie a sua marca ou empresa aqui



businesslegal.co.mz

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

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