

business&legal Newsletter

Edição nº 30 | Maio de 2026



Principais Riscos Jurídicos e Comerciais em Projectos de Energia em Moçambique

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 infraestruturas, abrangendo os sectores da energia eléctrica, hidrocarbonetos e, de forma cada vez mais relevante, energias renováveis.

Esta trajectória é suportada por um

Key Legal and Commercial Risks in Energy Projects in Mozambique

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.

This trajectory is underpinned by a policy framework that has, over the past years, increasingly signalled openness to

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 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

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 sector, 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 financial close and are

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,

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.

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



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.

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,

considerations that may limit the extent to which such tariffs can be implemented. This tension between cost recovery 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

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 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

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 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,

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

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-inlaw 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

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.

Por:

Pedro Couto

*Chairman | Couto, Graça e Associados
Responsável pela Área de Energia,
Recursos Naturais e Infra-estruturas*

projects which invest in robust structuring, early stakeholder alignment and disciplined risk allocation are best positioned to achieve sustainable outcomes.

By:

Pedro Couto

*Chairman | Couto, Graça e Associados
Responsible for the Energy, Natural
Resources and Infrastructure Area*

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

FICHA TÉCNICA

Propriedade: Revista Business&Legal

Direcção Geral: Edson Chichongue

Design Gráfico: José Teles Maneira



+258 84 825 3097
ec@businesslegal.co.mz | communication@businesslegal.co.mz
www.businesslegal.co.mz
Rua António Simbine, nº 114 R/C - Maputo
Canal (Business&Legal) Grupo alargado (<https://bit.ly/3M8Q44C>)

Business&Legal
Revista Business&Legal
business_legal_oficial
@Business&LegalMz
Business&Legal

