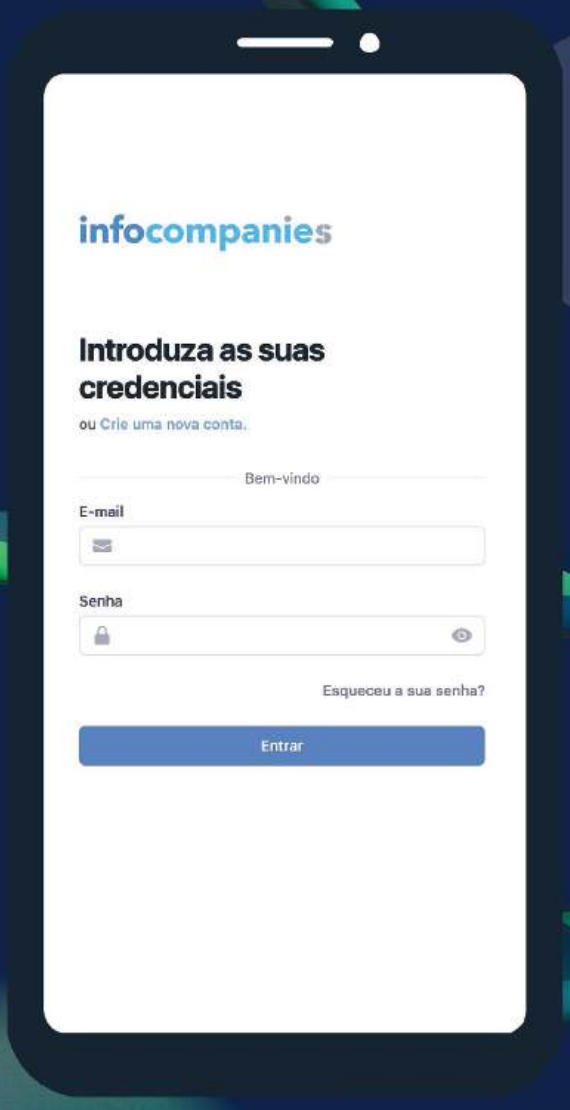
business&legal

Edição Nº 11
Julho - Setembro
2026

# Parcerias Público-Privadas (PPP)

## entre o investimento, o risco e a transformação

# 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 APIEX MOÇAMBIQUE

business&legal

## FICHA TÉCNICA


**Endereço**

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

**Número de Registo**

03/GABINFO - DEPC/2023

**Propriedade**

Guezi Comunicação e Imagem, Lda.

**Administração**

José Caldeira - PCA

**Direcção Geral**

Edson Chichongue

**Redacção de Conteúdos**

Belgina Lourenço Francisco
Bruno Vedor
Carla Marra
Glayds Gande
José Manuel Caldeira
Mauro Nugi
Rita Donato
Soraia Calú Issufo

**Direcção de Arte e Coordenação Editorial**

Edson Chichongue
Elmano Madail
Arnaldo Langa

**Departamento Comercial**

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


# Conteúdos | Contents


07 Parcerias Público-Privadas em Moçambique: Riscos e regulação
*Public-Private Partnerships in Mozambique: Risks and Regulation*

13 FIDIC e o futuro das Infra-estruturas
*FIDIC and the Future of Infrastructure*

18 Estabilização na Nova Lei do Petróleo
*Stabilisation under the New Petroleum Law*

25 A Nova Lei do Conteúdo Local e a industrialização do País
*The New Local Content Law and the Industrialization of the Country*

33 Turismo Moçambicano Além do Marketing
*Mozambican Tourism Beyond Marketing*

39 Melhoria do quadro legislativo das Obrigações Laborais das Startups
*Improving the Legislative Framework of Startup's Labour-Law Obligations*

46 O Período Máximo de Permanência no Novo Regime do ISPC
*The Maximum Stay Period under the New ISPC Regime*

52 Inclusão Financeira das Mulheres
*Women's Financial Inclusion*

58 Gaza mobiliza capital para transformar economia provincial
*Gaza Mobilises Capital to Transform the Provincial Economy*

© 2024 EY. All Rights Reserved.

# Editorial

11ª Edição B&L

## Entre a segurança jurídica e a transformação económica: **Os desafios de Moçambique**

**José Manuel Caldeira** | PCA da Business & Legal

O desenvolvimento económico de Moçambique não depende apenas da disponibilidade de recursos naturais ou da capacidade de atrair investimento. Exige também instituições sólidas, leis previsíveis e condições que permitam converter oportunidades em benefícios concretos para as empresas e para a sociedade.

É a partir da relação entre qualidade institucional e transformação económica que a 11.ª edição da Revista **Business&Legal** organiza as suas reflexões. A edição aborda alguns dos principais desafios jurídicos, económicos e empresariais de Moçambique. Os temas seleccionados cobrem várias dimensões desse desafio comum: segurança jurídica, regulação do investimento, competitividade empresarial e inclusão. Em conjunto, procuram identificar condições concretas para fortalecer o sector privado e promover um desenvolvimento sustentável.

A primeira dessas dimensões é a construção de um quadro jurídico que concilie a atracção de investimento com a defesa do interesse nacional. As análises sobre parcerias público-privadas, contratos FIDIC, conteúdo local e estabilização contratual no sector petrolífero evidenciam três factores essenciais: segurança jurídica, confiança dos investidores e eficácia das políticas públicas. Para estimular o investimento, são necessárias regras claras, transparência, contratos equilibrados e mecanismos adequados de gestão de riscos. Estas condições permitem também que a exploração dos recursos naturais contribua para o desenvolvimento industrial e para a criação de valor nacional.

A exigência de regras claras e adequadas não se limita, porém, aos grandes projectos. Manifesta-se também no novo regime do Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes (ISPC) e nas obrigações jurídico-laborais das *startups*. Embora incidam sobre realidades empresariais distintas, ambas demonstram que uma regulação compreensível e proporcional é essencial para promover a formalização, reduzir incertezas e criar condições para o crescimento sustentável das empresas.

Contudo, a transformação económica não se esgota na qualidade do quadro jurídico, fiscal e laboral. Requer também sectores capazes de gerar emprego, valorizar os recursos nacionais e ampliar a participação dos cidadãos e das comunidades nos benefícios do crescimento. Nesta perspectiva, a edição destaca o turismo como motor de desenvolvimento e defende uma abordagem integrada: promoção do destino, investimento em infra-estruturas, qualificação profissional, valorização do património nacional e participação das comunidades.

Para que a participação das comunidades se traduza em iniciativa económica, mais pessoas precisam de meios para criar, investir e desenvolver actividades produtivas. A inclusão financeira das mulheres constitui, assim, um complemento natural da reflexão sobre o turismo. O acesso ao financiamento e à educação financeira estimula o empreendedorismo, reforça a autonomia económica e contribui para reduzir as desigualdades. Em ambos os casos, o desenvolvimento ganha consistência quando cria capacidades, amplia a participação económica e distribui oportunidades.

Este percurso vai do fortalecimento do quadro jurídico e regulatório ao alargamento da participação económica. Leva à conclusão inequívoca: o crescimento sustentável depende da articulação entre boas leis, instituições eficazes, investimento produtivo, empresas competitivas e oportunidades acessíveis. Nenhum destes factores produz, isoladamente, a transformação de que o País precisa. Só a sua conjugação permite converter reformas em resultados, recursos em riqueza e oportunidades em prosperidade partilhada.

À luz desta visão, a **Business&Legal** reafirma o seu compromisso com o rigor da informação económica, empresarial e institucional. A revista promove ainda a literacia corporativa e o diálogo entre o Estado, o sector privado e os demais actores do desenvolvimento nacional. Ao aproximar conhecimento especializado e decisões concretas, procura contribuir para um ambiente institucional mais informado, responsável e orientado para resultados.

Esse compromisso exige mais do que acompanhar as mudanças: exige compreendê-las, orientá-las e avaliar os seus efeitos. O verdadeiro desenvolvimento não se mede apenas pelo investimento mobilizado, mas também pela capacidade de criar valor nacional, gerar emprego, fortalecer empresas e melhorar a vida dos cidadãos.

# 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**

Em Destaque

# Parcerias Público-Privadas em Moçambique: Riscos legais, regulação e segurança do investimento

As Parcerias Público-Privadas (PPP) constituem um dos principais instrumentos de financiamento e desenvolvimento de infra-estruturas em Moçambique. O presente artigo analisa o enquadramento normativo das PPP, com base na Lei n.º 15/2011, de 10 de Agosto, e no Decreto n.º 16/2012, de 4 de Junho, identificando os principais riscos jurídicos associados à sua implementação e os mecanismos legais de mitigação disponíveis.

**Mauro Nugi**
EY - Ernst & Young
Chefe de Cobranças
*Head of Collections*

## 1. Introdução

As Parcerias Público-Privadas (PPP) assumem um papel central na estratégia de desenvolvimento económico de Moçambique, particularmente em sectores como a energia, os transportes, os portos e as infra-estruturas rodoviárias. O contexto macroeconómico nacional, marcado por severas restrições orçamentais e por uma crescente necessidade de investimento em infra-estruturas públicas, tem impulsionado a adopção deste modelo contratual híbrido, no qual o sector privado financia, constrói e explora activos de natureza pública.

A experiência prática demonstra, todavia, que a implementação de PPP enfrenta desafios jurídicos de relevo, ao nível da estabilidade regulatória, da previsibilidade contratual e da capacidade institucional do Estado enquanto contraparte. Este artigo procura responder a uma questão central: em que medida o regime jurídico vigente assegura a segurança do investimento e a mitigação adequada dos riscos legais?

*Featured*

# Public-Private Partnerships in Mozambique: Legal risks, regulation, and investment security

*Public-Private Partnerships (PPPs) constitute one of the main instruments for financing and developing infrastructure in Mozambique. This article analyzes the regulatory framework of PPPs, based on Law Nº. 15/2011 of 10 August and Decree Nº. 16/2012 of 04 June, identifying the main legal risks associated with their implementation and the available legal mitigation mechanisms.*

## 1. Introdução

Public-Private Partnerships (PPPs) play a central role in Mozambique's economic development strategy, particularly in sectors such as energy, transport, ports, and road infrastructure. The national macroeconomic context, marked by severe budgetary constraints and a growing need for investment in public infrastructure, has driven the adoption of this hybrid contractual model, in which the private sector finances, builds, and operates assets of a public nature.

Practical experience demonstrates, however, that the implementation of Public-Private Partnerships faces significant legal challenges, particularly regarding regulatory stability, contractual predictability, and the institutional capacity of the State as a counterparty.

This article seeks to answer a central question: to what extent does the current legal framework ensure investment security and adequate mitigation of legal risks?

## 2. Enquadramento jurídico

O regime jurídico das PPP assenta em dois diplomas complementares: a Lei n.º 15/2011, de 10 de Agosto, que estabelece as normas orientadoras do processo de contratação, implementação e monitoria de empreendimentos de PPP, Projectos de Grande Dimensão (PGD) e Concessões Empresariais (CE); e o Decreto n.º 16/2012, de 4 de Junho, que aprova o respectivo Regulamento, densificando os procedimentos aplicáveis em cada fase do ciclo do empreendimento.

Para efeitos da Lei n.º 15/2011, constitui PPP o empreendimento em área de domínio público, excluindo recursos minerais e petrolíferos, ou em área de prestação de serviço público, no qual o parceiro privado se obriga, mediante contrato e sob financiamento próprio, a realizar o investimento necessário e a explorar a respectiva actividade (artigo 2.º, n.º 2, alínea a)). Os princípios orientadores, elencados no artigo 4.º, incluem a equidade na partilha de benefícios, o compromisso na prevenção de riscos, a criação de emprego e a transferência de conhecimento para trabalhadores moçambicanos.

A lei distingue três modalidades contratuais principais (artigo 21.º): o contrato de concessão, com sub-modalidades como: BOT, BOOT e ROT, o contrato de cessão de exploração e o contrato de gestão, com prazos máximos de 30, 20 e 10 anos, respectivamente (artigo 22.º). Em qualquer caso, os bens de domínio público integrados no empreendimento, incluindo o DUAT (Direito de Uso e Aproveitamento da Terra), permanecem propriedade inalienável e impenhorável do Estado (artigos 14.º da Lei e 46.º do Decreto).

## 3. Principais riscos legais

### *3.1 Risco de instabilidade legislativa e regulatória*

A Lei n.º 15/2011 reconhece expressamente que os riscos políticos e legislativos decorrentes de medidas ou actos com impacto negativo na implementação e gestão do empreendimento, são imputáveis ao Estado (artigo 15.º, n.º 1, alínea b)). O artigo 16.º incumbe o Governo de garantir a prevenção de actos unilaterais com efeitos adversos sobre a competitividade e a viabilidade económico-financeira do empreendimento. O Decreto n.º 16/2012 operacionaliza este regime no artigo 50.º, exigindo que qualquer medida seja previamente submetida à Autoridade Reguladora e que se privilegie a auscultação do parceiro privado.

### *3.2 Risco de incumprimento contratual do Estado*

Quando a cessação do contrato resulte de facto imputável à entidade contratante, o artigo 44.º, n.º 4, do Decreto n.º 16/2012 impõe, em termos gerais, o dever de indemnizar o parceiro privado, sem prejuízo da restituição da garantia financeira prestada. Por seu turno, o direito de resgate, pre-

## 2. Legal framework

The legal framework for PPPs is based on two complementary legal instruments: Law N.º 15/2011, of 10 August, which establishes the guiding rules for the contracting, implementation and monitoring of PPP projects, Large-Scale Projects (PGD) and Business Concessions (CE); and Decree N.ª 16/2012, of 04 June, which approves the respective Regulation, detailing the procedures applicable in each phase of the project cycle.

For the purposes of Law N.º 15/2011, a PPP is defined as an undertaking in an area of public domain, excluding mineral and petroleum resources, or in an area of public service provision, in which the private partner undertakes, by contract and with its own financing, to make the necessary investment and to operate the respective acti-

vity (Article 2, paragraph 2, subparagraph a)). The guiding principles, listed in Article 4, include equity in the sharing of benefits, commitment to risk prevention, job creation and knowledge transfer to Mozambican workers.

The law distinguishes three main contractual modalities (article 21): the concession contract, with sub-modalities such as: BOT, BOOT and ROT, the exploitation transfer contract and the management contract, with maximum terms of thirty, twenty and ten years, respectively (article 22). In any case, the public domain assets integrated into the undertaking, including the DUAT (Right of Use and Exploitation of Land), remain the inalienable and unseizable property of the State (articles 14 of the Law and 46 of the Decree).

## 3. Main legal risks

### *3.1 Risk of legislative and regulatory instability*

Law Nª. 15/2011 expressly recognizes that the political and legislative risks arising from measures or acts with a negative impact on the implementation and ma-

visto no artigo 25.º da Lei n.º 15/2011 e densificado no artigo 43.º do Decreto, permite ao Estado reaver o empreendimento por razões de interesse público, mediante indemnização calculada, nos termos legalmente previstos, com base no investimento não amortizado e na rentabilidade contratualmente acordada.

O n.º 6 do artigo 43.º prevê, ainda, a incidência de juros moratórios em caso de atraso no pagamento da indemnização, por remissão para a taxa MAIBOR; contudo, essa taxa foi descontinuada em 2017, na sequência do Acordo para a Uniformização da Base de Cálculo da Taxa de Juros no Sistema Bancário, passando a "Prime Rate" a constituir a principal referência do mercado monetário interbancário moçambicano.

Assim, embora o Decreto n.º 16/2012 não tenha sido ainda revisto de forma expressa, recomenda-se que os

contratos de PPP prevejam contratualmente a taxa de referência aplicável aos juros moratórios sobre a indemnização de resgate, privilegiando, em regra, a "Prime Rate" em operações denominadas em meticais e, em estruturas de financiamento externo, uma taxa internacional adequada à moeda e à arquitectura financeira do projecto.

### *3.3 Risco fundiário e ambiental*

A cedência de terrenos via DUAT gera riscos relevantes em sede de reassentamento, sobreposição de direitos comunitários e atrasos na disponibilização dos activos fundiários. O artigo 70.º, n.º 2, do Decreto n.º 16/2012 exige que os programas de reassentamento sejam objecto de entendimento prévio com as populações afectadas. Em matéria ambiental, o artigo 17.º, n.º 1, alínea g), da Lei n.º 15/2011 imputa ao parceiro privado os riscos de impacto ambiental ocorridos após a tomada de posse do empreendimento, sendo os contratos obrigados a conter cláusulas de preservação ambiental e de reposição dos solos e da vegetação afectados (artigo 70.º, n.º 1, do Decreto).

nagement of the project are attributable to the State (Article 15, paragraph 1, subparagraph b)). Article 16 entrusts the Government with ensuring the prevention of unilateral acts with adverse effects on the competitiveness and economic-financial viability of the project. Decree N.º 16/2012 operationalizes this regime in Article 50, requiring that any measure be previously submitted to the Regulatory Authority and that priority be given to consulting the private partner.

### *3.2 Risk of contractual default by the State*

When the termination of the contract results from a fact attributable to the contracting entity, Article 44, N.º 4, of Decree N.º 16/2012 imposes, in general terms, the duty to indemnify the private partner, without prejudice to the restitution of the financial guarantee provided. In turn, the right of redemption, provided for in Article 25 of Law N.º 15/2011 and detailed in Article 43 of the Decree, allows the State to recover the undertaking for reasons of public interest, by means of compensation calculated, under the legally established terms, based on the unamortized investment and the contractually agreed profitability.

Paragraph 6 of Article 43 also provides for the accrual of default interest in the event of a delay in the payment of compensation, by reference to the MAIBOR rate. However, this rate was discontinued in 2017, following the Agreement for the Standardization of the Calculation Basis of Interest Rates in the Banking System, with the "Prime Rate" becoming the main reference for the Mozambican interbank money market.

Thus, although Decree Nº. 16/2012 has not yet been expressly revised, it is recommended that PPP contracts contractually stipulate the reference rate applicable to default interest on redemption compensation, generally favouring the "Prime Rate" in transactions denominated in meticais and, in external financing structures, an international rate appropriate to the currency and financial architecture of the project.

### *3.3 Land and environmental risk*

The transfer of land via DUAT (Land Use and Development Right) generates significant risks in terms of resettlement, overlapping community rights, and delays in the availability of land assets. Article 70, paragraph 2, of Decree N.º 16/2012 requires that resettlement programs be subject to prior agreement with the affected populations. Regarding environmental matters, Article 17, paragraph 1, subparagraph g), of Law N.º 15/2011 imputes to the private partner the risks of environmental impact occurring after the takeover of the project, with contracts being required to contain clauses for environmental preservation and restoration of affected soils and vegetation (Article 70, paragraph 1, of the Decree).

### *3.4 Risco de corrupção e conflito de interesses*

O Decreto n.º 16/2012 dedica especial atenção à integridade institucional. O artigo 51.º proíbe a acumulação das funções de contratante e de Autoridade Reguladora por uma mesma entidade. O artigo 52.º impõe a declaração obrigatória de situações de impedimento ou conflito de interesses por parte dos titulares dos órgãos decisórios. O artigo 53.º proíbe a acumulação de funções no empreendimento com actividades em empresas relacionadas. O artigo 37.º, n.º 1, alínea z), elenca ainda a cláusula anticorrupção como cláusula obrigatória em todos os contratos de PPP.

### *3.5 Risco cambial e financeiro*

O artigo 17.º, n.º 1, alínea b), da Lei n.º 15/2011 imputa ao parceiro privado os riscos financeiros e cambiais, os riscos fiduciários e os riscos de insustentabilidade da dívida. O artigo 69.º do Decreto n.º 16/2012 estabelece que o valor anual dos benefícios financeiros atribuíveis ao Estado não pode ser inferior a 35% do lucro fiscal apurado em cada exercício, o que exige uma modelação financeira rigorosa por parte do investidor e torna a volatilidade cambial um factor de risco crítico em projectos financiados em moeda estrangeira.

## 4. Segurança do investimento e mitigação de riscos

A Lei n.º 15/2011 prevê, no artigo 20.º, que em empreendimentos de interesse socioeconómico especial, o Estado pode comparticipar no financiamento, prestar garantias financeiras ou conceder subsídios de compensação, sempre mediante autorização expressa do Governo e inscrição no Orçamento do Estado. O artigo 11.º permite o acesso a garantias contra riscos não comerciais junto de instituições multilaterais, complementando o regime de garantias comerciais obrigatórias previsto no artigo 19.º.

O artigo 37.º do Decreto n.º 16/2012 elenca as cláusulas obrigatórias em todos os contratos de PPP, que incluem, entre outras: a definição de mecanismos de mitigação de riscos de força maior e de riscos extraordinários imprevisíveis (alínea r)); formas de adaptação a alterações substanciais de circunstâncias (alínea s)); e mecanismos de resolução de litígios (alínea w)). O artigo 39.º, n.º 2, da Lei n.º 15/2011 consagra a preferência pela mediação e arbitragem para garantir celeridade e salvaguarda da dinâmica empresarial, sendo a arbitragem internacional o mecanismo preferencial em contratos de grande dimensão com financiamento estrangeiro.

O regime de partilha de riscos assenta no princípio de proporcionalidade consagrado no artigo 61.º, n.º 2, do Decreto n.º 16/2012: em situações de dúvida sobre a imputação de um risco, os seus efeitos devem ser suportados proporcionalmente aos níveis de participação de cada

### *3.4 Risk of corruption and conflict of interest*

Decree N.º 16/2012 devotes special attention to institutional integrity. Article 51 prohibits the accumulation of the functions of contractor and regulatory authority by the same entity. Article 52 mandates the obligatory declaration of situations of impediment or conflict of interest on the part of the holders of decision-making bodies. Article 53 prohibits the accumulation of functions in undertaking activities in related companies. Article 37, paragraph 1, subparagraph z), also lists the anti-corruption clause as a mandatory clause in all PPP contracts.

### *3.5 Exchange rate and financial risk*

Article 17, paragraph 1, subparagraph b), of Law N.º 15/2011 assigns financial and exchange rate risks, fiduciary risks, and debt unsustainability risks to the private partner. Article 69 of Decree N.º 16/2012 establishes that the annual value of financial benefits attributable to the State cannot be less than 35% of the taxable profit determined in each financial year, which requires rigorous financial modeling on the part of the investor and makes exchange rate volatility a critical risk factor in projects financed in foreign currency.

## 4. Investment security and risk mitigation

Law N.º 15/2011 provides, in Article 20, that in projects of special socio-economic interest, the State may participate in financing, provide financial guarantees or grant compensation subsidies, always subject to express authorization from the Government and inclusion in the State Budget. Article 11 allows access to guarantees against non-commercial risks from multilateral institutions, complementing the mandatory commercial guarantee regime provided for in Article 19.

Article 37 of Decree N.º 16/2012 lists the mandatory clauses in all PPP contracts, which include, among others: the definition of mechanisms for mitigating force majeure risks and unforeseeable extraordinary risks (paragraph r)); ways of adapting to substantial changes in circumstances (paragraph s)); and dispute resolution mechanisms (paragraph w)). Article 39, paragraph 2, of Law N.º 15/2011 establishes a preference for mediation and arbitration to ensure speed and safeguard business dynamics, with international arbitration being the preferred mechanism in large-scale contracts with foreign financing.

The risk-sharing regime is based on the principle of proportionality enshrined in Article 61, paragraph 2, of Decree No. 16/2012: in situations of doubt regarding the attribution of a risk, its effects must be borne proportionally to the levels of participation of each partner. Article 63 specifically regulates force majeure events, establishing that their occurrence exempts the parties from liability for

parceiro. O artigo 63.º regula especificamente os eventos de força maior, estabelecendo que a sua ocorrência exonera as partes da responsabilidade pelo cumprimento das obrigações afectadas, desde que comunicada no prazo de quinze dias consecutivos.

## 5. Conclusão

A análise do regime jurídico das PPP em Moçambique, à luz da Lei n.º 15/2011, de 10 de Agosto, e do Decreto n.º 16/2012, de 4 de Junho, permite concluir que o legislador moçambicano construiu um edifício normativo com ambição e coerência técnica assinaláveis para o contexto regional. O quadro de partilha de riscos, a obrigatoriedade de cláusulas contratuais específicas, o regime de garantias financeiras e os mecanismos de resolução de litígios constituem, em conjunto, uma base sólida para a contratação de empreendimentos de grande escala.

Contudo, a transposição desta arquitectura normativa para a prática contratual e institucional revela fragilidades que não podem ser ignoradas por um investidor prudente. A limitação da capacidade técnica das entidades de tutela, a morosidade dos procedimentos de autorização, a eventual fragmentação da supervisão regulatória, a sensibilidade fundiária e o impacto da volatilidade cambial sobre empreendimentos financiados em moeda estrangeira constituem vectores de risco real, cuja mitigação não resulta automaticamente da conformidade formal com a lei, mas exige uma estrutura contratual sofisticada, negociada com rigor e profundidade.

A consolidação das PPP como instrumento efectivo de desenvolvimento em Moçambique depende, assim, não apenas da robustez normativa que, conforme demonstrado, existe em termos razoáveis, mas, sobretudo, da capacidade do Estado de honrar os seus compromissos enquanto parceiro contratual, do reforço institucional das entidades de regulação e fiscalização, e da adopção sistemática de instrumentos contratuais que assegurem o equilíbrio duradouro entre o interesse público e a segurança jurídica do investidor privado. Em última análise, é este equilíbrio – e não a letra da lei isoladamente considerada – o verdadeiro pilar da sustentabilidade e da credibilidade do modelo.

### Referências Normativas

**Lei n.º 15/2011, de 10 de Agosto** – Normas orientadoras do processo de contratação, implementação e monitoria de PPP, PGD e CE. *Boletim da República, I Série, n.º 32*.

**Decreto n.º 16/2012, de 4 de Junho** – Regulamento da Lei n.º 15/2011, estabelece os procedimentos aplicáveis aos empreendimentos de PPP, PGD e CE. *Boletim da República, I Série, n.º 27.*

the fulfillment of the affected obligations, provided that it is communicated within fifteen consecutive days.

## 5. Conclusion

An analysis of the legal framework for Public-Private Partnerships in Mozambique, in light of Law No. 15/2011 of 10 August and Decree No. 16/2012 of 04 June, allows us to conclude that the Mozambican legislator has constructed a regulatory framework with remarkable ambition and technical coherence for the regional context. The risk-sharing framework, the mandatory specific contractual clauses, the regime of financial guarantees, and the dispute resolution mechanisms together constitute a solid basis for contracting large-scale projects.

However, the transposition of this normative architecture into contractual and institutional practice reveals weaknesses that cannot be ignored by a prudent investor. The limited technical capacity of the supervisory bodies, the slowness of authorization procedures, the potential fragmentation of regulatory oversight, land sensitivity, and the impact of exchange rate volatility on projects financed

**"The transfer of land via DUAT (Land Use and Development Right) generates significant risks in terms of resettlement, overlapping community rights, and delays in the availability of land assets"**

in foreign currency constitute real risk factors, the mitigation of which does not automatically result from formal compliance with the law, but requires a sophisticated contractual structure, negotiated with rigor and depth.

The consolidation of PPPs as an effective development instrument in Mozambique thus depends not only on the robust regulatory framework which, as demonstrated, exists to a reasonable degree, but above all on the State's capacity to honour its commitments as a contractual partner, on the institutional strengthening of regulatory and supervisory bodies, and on the systematic adoption of contractual instruments that ensure a lasting balance between the public interest and the legal security of the private investor. Ultimately, it is this balance–and not the letter of the law considered in isolation–the true pillar of the model's sustainability and credibility.

### Normative References

**Law n.º 15/2011, of 10 August** – Guidelines for the contracting, implementation and monitoring process of PPPs, PGDs and CEs. *Boletim da República, Series I, N.º 32.*

**Decree N.º 16/2012, of 04 June** – Regulation of Law N.º 15/2011, establishing the procedures applicable to PPP, PGD and CE projects. *Boletim da República, Series I, N.º 27*.

SAL & CALDEIRA
ADVOGADOS, LDA

DLA PIPER
AFRICA

# Prémios recebidos pela SAL & Caldeira Advogados, Lda.

Mozambique Law Firm of the Year

WINNER
AFRICA AWARDS 2025

Elite Employer
2026

dlapiperafrica.com

SAL & Caldeira Advogados Lda is a member of DLA Piper Africa, a Swiss Verein whose members are comprised of independent law firms in Africa working with DLA Piper, and which are not themselves part of DLA Piper. Further information on DLA Piper Africa and DLA Piper can be found at dlapiperafrica.com. This publication is intended as a general overview and discussion of the subjects dealt with, and does not create a lawyer-client relationship. It is not intended to be, and should not be used as, a substitute for taking legal advice in any specific situation. SAL & Caldeira Advogados Lda will accept no responsibility for any actions taken or not taken on the basis of this publication. This may qualify as "Lawyer Advertising" requiring notice in some jurisdictions. Prior results do not guarantee a similar outcome. Copyright © 2026 DLA Piper Africa. All rights reserved.
Jun 29 2026 | A33743-1

Infra-estruturas

# FIDIC e o futuro da **infra-estrutura em Moçambique**

Como transformar o potencial de Moçambique em projectos bancáveis, reduzir riscos e mobilizar capital para infra-estruturas competitivas? O país tem recursos, projectos e ambição. Para o sector empresarial, o desafio é converter esse potencial em oportunidades bancáveis, com riscos previsíveis, contratos sólidos e retornos sustentáveis.

**Bruno Vedor**
Arquitecto, urbanista, consultor e Membro do Conselho de Administração da **FIDIC África**
*Architect, consultant and member of the Board of Directors of FIDIC Africa.*

Energia, gás natural, corredores logísticos, habitação, urbanização e transformação digital abrem novas frentes de investimento. Mas o capital só será mobilizado em escala quando os projectos apresentarem estudos consistentes, modelos de contratação claros, capacidade de execução e uma adequada repartição do risco. A reflexão esteve no centro da participação moçambicana na Conferência de Infra-estrutura da FIDIC África 2026, realizada de 10 a 13 de Maio, em Acra, no Gana, sob o lema *Infra-estruturas preparadas para o futuro: fazer avançar África através da inovação e da sustentabilidade*.

Para empresas, investidores e financiadores, as questões debatidas na FIDIC África – preparação de projectos, sustentabilidade, integração regional e transformação do sector consultivo – têm impacto directo nos custos, nos prazos, no acesso a capital e na competitividade. Pouco conhecida fora dos círculos técnicos, a FIDIC influencia decisões empresariais concretas: define modelos contratuais, distribui responsabilidades e estabelece mecanismos para gerir alterações, pagamentos, reclamações, prazos e litígios em grandes projectos.

Infrastructures

# FIDIC and the future of **infrastructure in Mozambique**

*How to transform Mozambique's potential into bankable projects, reduce risks, and mobilize capital for competitive infrastructure. Mozambique has resources, projects, and ambition. For the business sector, the challenge is to convert this potential into bankable opportunities, with predictable risks, solid contracts, and sustainable returns.*

Energy, natural gas, logistics corridors, housing, urbanization, and digital transformation are opening new investment opportunities. However, capital will only be mobilized on a large scale when projects present solid studies, clear contracting models, execution capacity, and an adequate allocation of risk. Reflection was central to Mozambique's participation in the FIDIC Africa 2026 Infrastructure Conference, held from 10 to 13 May in Accra, Ghana, under the theme *Infrastructure prepared for the future: advancing Africa through innovation and sustainability*.

For companies, investors and financiers, the issues discussed at FIDIC Africa – project preparation, sustainability, regional integration and transformation of the advisory sector – have a direct impact on costs, timelines, access to capital and competitiveness.

Little known outside technical circles, FIDIC – the International Federation of Consulting Engineers – influences concrete business decisions: it defines contractual models, distributes responsibilities, and establishes mechanisms to manage changes, payments, claims, deadlines, and disputes in large projects.

## FIDIC: previsibilidade para investir e executar

Fundada em 1913, a FIDIC – Federação Internacional de Engenheiros Consultores – reúne, em mais de 100 países, associações e profissionais ligados à engenharia consultiva, à construção, à gestão de projectos e ao desenvolvimento de infra-estruturas. Os modelos contratuais FIDIC são utilizados em projectos apoiados por bancos multilaterais, agências de desenvolvimento, fundos soberanos e investidores internacionais. Para o mercado, o seu valor reside na criação de regras conhecidas para organizar a execução, controlar alterações e gerir riscos ao longo do ciclo do projecto.

Uma arquitectura contratual clara reduz a incerteza, melhora a qualidade das propostas, limita os prémios de risco e cria condições para decisões de investimento mais informadas. Dominar os contratos e procedimentos FIDIC tornou-se uma competência comercial essencial: ajuda as empresas a estruturar propostas competitivas, proteger margens, gerir reclamações, cumprir requisitos de financiadores e participar de forma credível em consórcios e concursos internacionais.

## Oportunidade de negócio em Moçambique

Moçambique reúne activos estratégicos em energia, gás natural, logística, portos, mineração, agricultura, turismo e urbanização. A oportunidade empresarial está em convertê-los numa carteira de projectos com procura demonstrada, receitas previsíveis, riscos correctamente alocados e condições para mobilizar capital de longo prazo.

O potencial existe, mas os obstáculos afectam directamente o retorno: atrasos, derrapagens financeiras, conflitos contratuais, preparação técnica insuficiente e fraca articulação entre planeamento, financiamento e execução. Quando estes factores não são tratados antecipadamente, aumentam o custo do capital, comprimem margens e reduzem o interesse dos investidores.

Ao mesmo tempo, o panorama africano está a mudar rapidamente. Em mercados como o Gana, o Quénia, o Ruanda, Marrocos e a África do Sul, cresce a atenção à profissionalização da engenharia consultiva, à digitalização, aos critérios ambientais, sociais e de governação, à contratação moderna e à preparação de projectos financiáveis. Para as empresas moçambicanas, adaptar essas práticas significa melhorar a execução, responder às exigências dos financiadores e competir em cadeias de valor regionais.

A agenda africana de infra-estruturas está a alargar-se. Além de estradas, edifícios, pontes e barragens, surgem oportunidades em cidades inteligentes, infra-estruturas verdes, mobilidade sustentável, digitalização dos serviços públicos, integração regional, financiamento climático e resiliência urbana. Este novo mercado favorece empresas capazes de combinar engenharia, tecnologia, sustentabilidade, estruturação financeira e gestão contratual. O posicionamento competitivo dependerá menos de uma especialidade isolada e mais da capacidade de oferecer soluções integradas.

O sector privado deixa, assim, de actuar apenas como executor. Pode participar mais cedo na identifica-

## FIDIC: predictability for investing and executing

Founded in 1913, FIDIC brings together associations and professionals in over 100 countries involved in consulting engineering, construction, project management, and infrastructure development. FIDIC contract models are used in projects supported by multilateral banks, development agencies, sovereign wealth funds, and international investors. For the market, their value lies in creating known rules for organizing execution, controlling changes, and managing risks throughout the project cycle. A clear contractual architecture reduces uncertainty, improves the quality of proposals, limits risk premiums, and creates conditions for more informed investment decisions. Mastering FIDIC contracts and procedures has become an essential business skill: it helps companies structure competitive proposals, protect margins, manage claims, meet funder requirements, and participate credibly in international consortia and tenders.

## The business opportunity in Mozambique

Mozambique possesses strategic assets in energy, natural gas, logistics, ports, mining, agriculture, tourism, and urban development. The business opportunity lies in converting these assets into a portfolio of projects with demonstrated demand, predictable revenues, correctly allocated risks, and the conditions to mobilize long-term capital. Mozambique needs to be part of this conversation.

The potential exists, but obstacles directly affect returns: delays, financial overruns, contractual disputes, insufficient technical preparation, and poor coordination between planning, financing, and execution. When these factors are not addressed proactively, they increase the cost of capital, compress margins, and reduce investor interest.

At the same time, the African landscape is changing rapidly. In markets such as Ghana, Kenya, Rwanda, Morocco, and South Africa, there is a growing focus on the professionalization of consulting engineering, digitalization, environmental, social, and governance criteria, modern contracting, and the preparation of fundable projects. For

ção de oportunidades, na estruturação de projectos, na inovação dos modelos de negócio e na mobilização de parceiros técnicos e financeiros.

## Cinco prioridades para as empresas

Moçambique dispõe de uma oportunidade rara: incorporar as lições de outros mercados africanos e antecipar riscos estruturais antes de lançar a próxima geração de projectos de infra-estrutura.

Para converter essa oportunidade em crescimento, as empresas devem concentrar-se em cinco frentes:

- desenvolver competências em contratos, gestão de risco e preparação de propostas;
- criar parcerias com operadores, financiadores e consultores especializados;
- adoptar práticas de governação e conformidade, bem como critérios ambientais, sociais e de governação, desde a concepção;

- integrar tecnologia e dados para controlar custos, prazos e desempenho;
- estruturar projectos com receitas, riscos e modelos de financiamento claramente definidos.

Há uma realidade incontornável no sector internacional das infra-estruturas: o capital existe, mas privilegia projectos bem preparados, com riscos transparentes, contratos exequíveis e uma lógica económica demonstrável.

As empresas moçambicanas podem melhorar o seu posicionamento se combinarem capacidade técnica, disciplina contratual, estruturação financeira e conhecimento dos requisitos de sustentabilidade. Essas competências aumentam a credibilidade perante parceiros, investidores e entidades adjudicantes.

A engenharia consultiva deve ser tratada como investimento, não como custo acessório. Uma preparação técnica robusta reduz alterações tardias, disputas, atrasos e sobrecustos, ao mesmo tempo que melhora a bancabilidade e reforça a confiança dos financiadores. Planeamento, fiscalização, gestão contratual, digitalização, conformidade

Mozambican companies, adapting these practices means improving execution, meeting the demands of funders, and competing in regional value chains.

## Where are the market opportunities?

The African infrastructure agenda is expanding. Beyond roads, buildings, bridges, and dams, opportunities are emerging in smart cities, green infrastructure, sustainable mobility, digitalization of public services, regional integration, climate finance, and urban resilience. This new market favours companies capable of combining engineering, technology, sustainability, financial structuring, and contract management. Competitive positioning will depend less on a single specialty and more on the ability to offer integrated solutions. The private sector thus ceases to act solely as an executor. It can participate earlier in identifying opportunities, structuring projects, innovating business models, and mobilizing technical and financial partners.

## Five priorities for companies

Mozambique has a rare opportunity: to incorporate lessons from other African markets and anticipate structural risks changes before launching the next generation of infrastructure projects.To convert this opportunity into growth, companies must focus on five areas:

- Develop skills in contracts, risk management, and proposal preparation;
- To create partnerships with operators, financiers and specialized consultants;
- Adopt governance and compliance practices, as well as environmental, social and governance criteria, from the design stage;
- Integrate technology and data to control costs, deadlines, and performance;
- To structure projects with clearly defined revenue, risk, and financing models.

There is an unavoidable reality in the international infrastructure sector: The capital exists, but it favours well-prepared projects with transparent risks, enforceable contracts, and a demonstrable economic rationale. Mozambican companies can improve their positioning by combining technical capacity, contractual discipline, financial structuring, and knowledge of sustainability requirements. These skills increase credibility with partners, investors, and contracting entities.

## Consulting that protects value

Consulting engineering should be treated as an investment, not an ancillary cost. Robust technical preparation reduces late changes, disputes, delays, and cost overruns, while improving bankability and strengthening funder confidence. Planning, oversight, contract management, digitalization, compliance, and stakeholder management all have a direct impact on financial performance. The sooner these are integrated, the greater the ability to preserve deadlines, margins, and reputation. Technology reinforces this new business discipline. Digital platforms, interoperable systems, data integration, and automation enable timely monitoring of costs, risks, productivity, and performance.

e gestão das partes interessadas têm impacto directo no desempenho financeiro. Quanto mais cedo forem integrados, maior será a capacidade de preservar prazos, margens e reputação. A tecnologia reforça esta nova disciplina empresarial. Plataformas digitais, sistemas interoperáveis, integração de dados e automação permitem acompanhar custos, riscos, produtividade e desempenho em tempo útil.

A participação moçambicana em redes internacionais deve produzir resultados comerciais: acesso a conhecimento, parceiros, oportunidades de consórcio, novas tecnologias e padrões que facilitem a entrada em mercados regionais. Para o sector empresarial, as prioridades são concretas:

- identificar parceiros técnicos e financeiros credíveis;
- formar equipas locais capazes de trabalhar segundo padrões internacionais;
- criar consórcios para projectos de maior escala;
- acompanhar oportunidades regionais e fontes de financiamento;
- usar a experiência internacional para melhorar a governação e a execução.

O futuro da infra-estrutura africana será multidisciplinar, regional, tecnológico e sustentável. As empresas que conseguirem articular competências, capital, dados e parcerias estarão melhor posicionadas para captar novas oportunidades.

## Da ambição à execução

A FIDIC África confirmou uma mudança relevante: o mercado exige projectos mais bem preparados, maior disciplina na gestão do risco e modelos de negócio compatíveis com a inovação, a sustentabilidade e a cooperação regional. Para Moçambique, isto representa uma oportunidade de reposicionamento empresarial. As empresas que investirem agora em competências, governação e alianças estratégicas poderão participar de forma mais qualificada na próxima geração de projectos nacionais e regionais.

A discussão sobre a FIDIC ultrapassa a engenharia. Para o sector empresarial, está ligada à capacidade de reduzir riscos, mobilizar financiamento, executar com previsibilidade e transformar infra-estruturas em crescimento económico sustentável.

Construir melhor significa preparar projectos com rigor, testar a sua viabilidade comercial, distribuir riscos de forma equilibrada e assegurar que cada investimento responda a uma procura real e a prioridades nacionais claras.

A prioridade empresarial é clara: preparar propostas mais robustas, profissionalizar a gestão contratual, desenvolver competências locais e alinhar as operações com padrões internacionais. Só assim será possível proteger margens, atrair parceiros e transformar oportunidades em projectos executáveis.

Moçambique não será avaliado apenas pelo volume de projectos anunciados, mas pela capacidade das suas empresas e instituições de os transformar em activos produtivos, financiáveis e bem executados. É nessa passagem da oportunidade ao retorno que se decidirá o futuro da infra-estrutura nacional.

## Partnerships as a competitive advantage

Mozambican participation in international networks should yield commercial results: access to knowledge, partners, consortium opportunities, new technologies, and standards that facilitate entry into regional markets. For the business sector, the priorities are concrete:

- Identify credible technical and financial partners;
- To form local teams capable of working according to international standards;
- Create consortia for larger-scale projects;
- To monitor regional opportunities and sources of funding;
- To use international experience to improve governance and implementation.

The future of African infrastructure will be multidisciplinary, regional, technological, and sustainable. Companies that can leverage skills, capital, data, and partnerships will be better positioned to seize new opportunities.

## From ambition to execution

FIDIC Africa confirmed a significant shift: the market demands better-prepared projects, greater discipline in risk management, and business models compatible with innovation, sustainability, and regional cooperation.

For Mozambique, this represents an opportunity for business repositioning. Companies that invest now in skills, governance, and strategic alliances will be able to participate more effectively in the next generation of national and regional projects.

The discussion surrounding FIDIC goes beyond engineering. For the business sector, it is linked to the ability to reduce risks, mobilize financing, execute with predictability, and transform infrastructure into sustainable economic growth. Building better means preparing projects rigorously, testing their commercial viability, distributing risks equitably, and ensuring that each investment responds to real demand and clear national priorities.

The participation of Mozambican professionals and companies in international platforms such as FIDIC Africa should be seen as an opportunity to accelerate learning, strengthen local skills, and bring the country closer to international best practices. It's not just about keeping up with trends, but about ensuring that Mozambique actively participates in defining the infrastructure models that will shape African development in the coming decades.

The business priority is clear: prepare more robust proposals, professionalize contract management, develop local skills, and align operations with international standards. Only in this way will it be possible to protect margins, attract partners, and transform opportunities into executable projects.

Mozambique will not be judged solely by the volume of projects announced, but by the capacity of its companies and institutions to transform them into productive, financeable, and well-executed assets. It is in this transition from opportunity to return that the future of the national infrastructure will be decided.

# Sonhamos com uma Bolsa Internacionalizada.

Queremos atrair mais investidores estrangeiros para Moçambique

www.bvm.co.mz

BVM
BOLSA DE VALORES DE MOÇAMBIQUE

Petróleo & Gás

# Por que continua a estabilização a ser essencial à luz da **nova Lei do Petróleo?**

É a conciliação entre o poder regulatório do Estado e a previsibilidade necessária ao investimento que, há décadas, constitui um dos alicerces da indústria petrolífera mundial. A recente aprovação da nova Lei do Petróleo (Lei n.º 8/2026, de 3 de Junho) veio recolocar este debate no centro das atenções.

**Rita Donato**
SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Gestora / Advogada Coordenadora
*Manager / Coordinating Attorney*

Os grandes projectos petrolíferos distinguem-se de praticamente qualquer outro tipo de investimento. Exigem investimentos de milhares de milhões de dólares, desenvolvem-se ao longo de vários anos, e são concebidos para operar durante décadas. Quando a produção se inicia, os investidores já assumiram compromissos financeiros de enorme dimensão, estruturaram financiamentos complexos, celebraram contratos comerciais de longo prazo, e organizaram todo o projecto com base num enquadramento jurídico e regulatório cuidadosamente avaliado antes da tomada da decisão final de investimento.

É precisamente por isso que a estabilização sempre constituiu um dos pilares fundamentais da indústria petrolífera.

Ao contrário de uma ideia frequentemente difundida, as cláusulas de estabilização nunca tiveram como finalidade impedir os Estados de legislar ou prosseguir novas políticas públicas. Os Estados mantêm não apenas o direito, mas também o dever, de adaptar o seu quadro jurídico à evolução das prioridades nacionais.

*Oil & Gas*

# Why does stabilization remain essential in light of the **new Petroleum Law?**

*The balance between the regulatory power of the State and the predictability necessary for investment has been one of the cornerstones of the global oil industry for decades. The recent approval of the new Petroleum Law (Law Nº. 8/2026, of June 3) has brought this debate back into the spotlight.*

Large oil projects are distinct from virtually any other type of investment. They require investments of billions of dollars, develop over several years, and are designed to operate for decades. When production begins, investors have already made enormous financial commitments, structured complex financing, entered into long-term commercial contracts, and organized the entire project based on a carefully evaluated legal and regulatory framework before making the final investment decision.

This is precisely why stabilization has always been one of the fundamental pillars of the oil industry.

Contrary to a widely held belief, stabilization clauses were never intended to prevent states from legislating or pursuing new public policies. States retain not only the right, but also the duty, to adapt their legal framework to evolving national priorities.

The true function of stabilization is different. It consists of ensuring that legislative changes introduced after an investment has been made do not compromise the economic assumptions that underpinned the invest-

A verdadeira função da estabilização é outra. Consiste em assegurar que alterações legislativas introduzidas depois de realizado o investimento não comprometam os pressupostos económicos que sustentaram a decisão de investir, sem que exista um mecanismo jurídico adequado para restabelecer esse equilíbrio.

É precisamente esta conciliação entre o poder regulatório do Estado e a previsibilidade necessária ao investimento que, há décadas, constitui um dos alicerces da indústria petrolífera mundial.

A recente aprovação da nova Lei do Petróleo (Lei n.º 8/2026, de 3 de Junho) veio recolocar este debate no centro das atenções.

ment decision, without an adequate legal mechanism to restore that balance. It is precisely this reconciliation between the regulatory power of the State and the predictability necessary for investment that, for decades, has been one of the cornerstones of the global oil industry.

The recent approval of the new Petroleum Law (Law N.º 8/2026, of 03 June) has brought this debate back into the spotlight.

**"...stabilization consists of ensuring that legislative changes do not compromise the economic assumptions..."**

Grande parte da discussão pública incidiu, compreensivelmente, sobre as alterações introduzidas pelo novo diploma: maior participação nacional, reforço das obrigações ambientais, enquadramento das actividades de Captura, Armazenamento e Utilização de Carbono (CCSU), novas exigências de abastecimento do mercado interno e um papel mais interventivo do Estado no sector petrolífero.

Todos estes objectivos são legítimos. A questão verdadeiramente relevante é outra: como devem estas novas opções legislativas articular-se com projectos aprovados ao abrigo de um quadro jurídico completamente distinto? Esta poderá vir revelar-se uma das questões mais importantes suscitadas pela nova Lei do Petróleo.

## Onde a nova Lei do Petróleo introduz verdadeira incerteza

A consequência mais significativa da nova Lei do Petróleo não reside em qualquer obrigação específica que tenha criado. Reside, antes, no facto de reabrir a discussão sobre a forma como um novo regime legal deve coexistir com acordos petrolíferos celebrados ao abrigo da legislação anterior.

Much of the public discussion has understandably focused on the changes introduced by the new legislation: greater national participation, strengthened environmental obligations, the framework for Carbon Capture, Storage and Utilization (CCSU) activities, new requirements for supplying the domestic market, and a more interventionist role for the State in the oil sector.

All of these objectives are legitimate. The truly relevant question is another: how should these new legislative options be reconciled with projects approved under a completely different legal framework?

This could prove to be one of the most important issues raised by the new Petroleum Law.

## Where the new Petroleum Law introduces genuine uncertainty

The most significant consequence of the new Petroleum Law does not lie in any specific obligation it has created. Rather, it lies in the fact that it reopens the discussion about how a new legal regime should coexist with petroleum agreements concluded under the previous legislation.

Moçambique não parte do zero. Os principais projectos de GNL do País foram aprovados ao abrigo de um complexo enquadramento jurídico e contratual, concebido precisamente para garantir estabilidade a investimentos avaliados em dezenas de milhares de milhões de dólares. Essa arquitectura jurídica, composta por contratos de concessão, legislação especial aplicável aos projectos e mecanismos de estabilização, reflectia uma realidade comum às principais jurisdições petrolíferas: investimentos desta dimensão não podem ser financiados se os pressupostos jurídicos que os sustentam puderem ser alterados unilateralmente, sem mecanismos previamente acordados para restabelecer o seu equilíbrio económico.

O regime de estabilização moçambicano nunca pretendeu impedir a evolução legislativa. O regime especial aplicável aos projectos da Bacia do Rovuma reconhece expressamente que a legislação pode evoluir e prevê mecanismos destinados a permitir, aos concessionários, requerer o restabelecimento do equilíbrio económico dos projectos sempre que alterações legislativas produzam impactos materiais sobre a sua economia. Por outras palavras, o modelo moçambicano foi concebido para permitir a coexistência entre reforma legislativa e estabilidade contratual, não a sua confrontação.

É precisamente essa coexistência que a nova Lei do Petróleo vem agora colocar à prova de uma forma que nenhuma anterior reforma legislativa fez. Tradicionalmente, os debates sobre estabilização centravam-se, sobretudo, em matérias fiscais, como impostos, "royalties" ou outras componentes económicas susceptíveis de afectar a rentabilidade dos projectos.

A nova Lei de Petróleos alarga significativamente o âmbito desta discussão. Actualmente, as preocupações em matéria de estabilização vão muito além das questões estritamente fiscais. Obrigações de abastecimento do mercado interno, responsabilidades ambientais, requisitos relacionados com a Captura, Armazenamento e Utilização de Dióxido de Carbono (CCSU), obrigações de conteúdo local, o reforço da supervisão regulatória e outras exigências de conformidade podem ter implicações comerciais significativas ao longo de toda a vida útil de um projecto petrolífero.

Assim, a questão já não é saber se existe estabilização – porque ela existe inquestionavelmente. A verdadeira questão é saber se os mecanismos de estabilização, originalmente concebidos para preservar o equilíbrio económico dos projectos, continuam a ser capazes de responder a uma nova geração de obrigações regulatórias que vão muito além das alterações fiscais.

A nova Lei do Petróleo não eliminou os mecanismos de estabilização. Contudo, alterou profundamente as questões às quais esses mecanismos deverão agora responder.

Mozambique is not starting from scratch. The country's main LNG projects were approved under a complex legal and contractual framework, designed precisely to guarantee stability for investments valued at tens of billions of dollars. This legal architecture, composed of concession contracts, special legislation applicable to the projects, and stabilization mechanisms, reflected a reality common to the main oil jurisdictions: investments of this magnitude cannot be financed if the legal assumptions that support them can be unilaterally altered, without previously agreed mechanisms to restore their economic equilibrium.

The Mozambican stabilization regime never intended to impede legislative evolution. The special regime applicable to projects in the Rovuma Basin expressly recognizes

that legislation can evolve and provides mechanisms to allow concessionaires to request the re-establishment of the economic balance of the projects whenever legislative changes produce material impacts on their economy. In other words, the Mozambican model was designed to allow the coexistence of legislative reform and contractual stability, not their confrontation.

It is precisely this coexistence that the new Petroleum Law is now put to the test in a way that no previous legislative reform has done. Traditionally, debates on stabilization have focused primarily on fiscal matters, such as taxes, royalties, or other economic components likely to affect the profitability of projects.

The new Petroleum Law significantly broadens the scope of this discussion. Currently, concerns regarding stabilization go far beyond strict fiscal issues. Obligations to supply the domestic market, environmental liabilities, requirements related to Carbon Capture, Storage and Utilization (CCSU), local content obligations, enhanced regulatory oversight, and other compliance requirements can

## O Artigo 91 alterou o debate sobre a estabilização

A preocupação não reside, por conseguinte, na própria reforma legislativa. A evolução regulatória é legítima e inevitável.

A questão prende-se antes com o facto de a nova Lei fornecer orientações contraditórias quanto à forma como essas reformas deverão interagir com os mecanismos de estabilização negociados ao abrigo de regimes jurídicos anteriores.

O verdadeiro problema reside no facto de a nova Lei do Petróleo oferecer indicações contraditórias quanto à forma como essas novas opções legislativas devem coexistir com mecanismos de estabilização negociados ao abrigo do regime anterior.

O artigo 91 constitui talvez o melhor exemplo dessa tensão. Por um lado, preserva os direitos petrolíferos adquiridos ao abrigo da legislação anterior. Por outro, estabelece igualmente que qualquer matéria considerada de interesse nacional poderá ficar sujeita ao novo quadro legislativo, mesmo quando tal seja incompatível com direitos adquiridos. A disposição deixa sem resposta uma das questões mais relevantes para os investidores de longo prazo: onde termina a protecção dos direitos adquiridos e onde começa a aplicação de novas obrigações legislativas? A resposta não é simples.

Esta questão vai além de uma mera questão de redacção legislativa. Em sectores de capital intensivo, a incerteza quanto à articulação entre diferentes regimes jurídicos sucessivos pode, por si só, influenciar decisões de investimento. A ausência de parâmetros legislativos claros deixa maior margem para interpretação, negociação e, potencialmente, litígios. Para projectos com horizontes de investimento medidos em décadas, essa incerteza tem consequências comerciais concretas.

have significant commercial implications throughout the life of an oil project.

Therefore, the question is no longer whether stabilization exists – because it undoubtedly does.

The real question is whether the stabilization mechanisms, originally designed to preserve the economic balance of projects, are still capable of responding to a new generation of regulatory obligations that go far beyond tax changes.

The new Petroleum Law did not eliminate the stabilization of mechanisms. However, it profoundly altered the issues that these mechanisms must now address.

## Article 91 altered the debate on stabilization

The concern, therefore, does not lie in the legislative reform itself. Regulatory evolution is legitimate and inevitable. The issue lies rather in the fact that the new law provides contradictory guidelines on how these reforms should interact with the stabilization mechanisms negotiated under previous legal regimes.

The real problem lies in the fact that the new Petroleum Law offers contradictory indications as to how these new legislative options should coexist with stabilization mechanisms negotiated under the previous regime.

Article 91 is perhaps the best example of this tension.

> **"... the Mozambican model was designed to allow the coexistence of legislative reform and contractual stability, not their confrontation"**

On the one hand, it preserves oil rights acquired under previous legislation. On the other hand, it also establishes that any matter considered to be of national interest may be subject to the new legislative framework, even when this is incompatible with acquired rights. The provision leaves unanswered one of the most relevant questions for long-term investors: where does the protection of acquired rights end and where does the application of new legislative obligations begin? The answer is not simple.

This issue goes beyond a mere matter of legislative drafting. In capital-intensive sectors, uncertainty regarding the articulation between different successive legal regimes can, in itself, influence investment decisions. The absence of clear legislative parameters leaves more room for interpretation, negotiation and, potentially, litigation. For projects with investment horizons measured in decades, this uncertainty has concrete commercial consequences.

Some obligations may have a limited practical impact on projects covered by stabilization mechanisms. Others may materially affect the economics of the projects and

Algumas obrigações poderão ter um impacto prático reduzido em projectos abrangidos por mecanismos de estabilização. Outras poderão afectar materialmente a economia dos projectos e, potencialmente, desencadear os mecanismos de estabilização previstos nos contratos de concessão e na legislação específica aplicável a determinados projectos.

A própria legislação oferece orientações limitadas sobre a forma como estas questões deverão ser resolvidas. Essa incerteza não é apenas jurídica; é também comercial.

Não porque cada nova obrigação venha necessariamente a dar origem a litígios, mas porque os investimentos de longo prazo dependem de previsibilidade. Os investidores conseguem, em regra, avaliar e incorporar nos seus modelos económicos obrigações regulatórias claramente identificadas. O que se revela consideravelmente mais difícil é avaliar a incerteza quanto ao regime jurídico que, em última instância, será aplicável a um projecto ao longo de um horizonte de investimento superior a 30 anos.

Porque esta questão é relevante para além dos projectos GNL existentes

Seria um erro considerar que este debate é relevante apenas para os actuais projectos de gás natural liquefeito (GNL) em Moçambique.

Os futuros investidores estarão atentos. Todas as jurisdições relevantes no sector dos recursos naturais procedem, periodicamente, à reforma da sua legislação petrolífera. Os investidores não esperam que os quadros jurídicos permaneçam estáticos; avaliam, contudo, a forma como os governos gerem a transição entre regimes jurídicos sucessivos.

A forma como Moçambique compatibilizar a nova Lei do Petróleo com o regime de estabilização existente constituirá, por isso, um importante sinal para futuros investimentos.

Se essa transição for acompanhada de clareza jurídica, previsibilidade regulatória e prática institucional consistente, a reforma poderá reforçar a confiança no quadro jurídico nacional. Se, pelo contrário, persistir a incerteza, a questão ultrapassará a interpretação de disposições específicas. Estará em causa a própria fiabilidade do quadro jurídico.

## Olhando para o futuro

A nova Lei do Petróleo representa uma evolução importante na governação do sector petrolífero moçambicano. Os objectivos que prossegue são legítimos e reflectem a intenção de assegurar uma maior participação nacional, reforçar a protecção ambiental e maximizar o valor económico dos recursos naturais. A legislação marca, contudo, o início de uma nova fase na governação

potentially trigger the stabilization mechanisms foreseen in the concession contracts and in the specific legislation applicable to certain projects.

The legislation itself offers limited guidance on how these issues should be resolved. This uncertainty is not only legal; it is also commercial.

Not because each new obligation necessarily gives rise to litigation, but because long-term investments depend on predictability. Investors are generally able to as-

sess and incorporate clearly identified regulatory obligations into their economic models.

What proves considerably more difficult is assessing the uncertainty regarding the legal regime that will ultimately apply to a project over an investment horizon exceeding 30 years.

Because this issue is relevant beyond existing LNG projects. It would be a mistake to consider that this debate is only relevant to current liquefied natural gas (LNG) projects in Mozambique.

do sector petrolífero em Moçambique. Pela primeira vez, o País terá de conciliar um novo quadro legislativo ambicioso com uma das maiores carteiras mundiais de investimentos em GNL abrangidos por mecanismos de estabilização.

Em última análise, o sucesso da nova Lei de Petróleos dependerá não apenas das reformas que introduz, mas também da capacidade de Moçambique demonstrar que a evolução legislativa e a estabilidade contratual continuam a ser objectivos complementares, e não concorrentes.

O País já demonstrou que um quadro jurídico estável pode atrair investimentos de dimensão mundial. O desafio actual é diferente. Trata-se de demonstrar que o mesmo quadro jurídico pode acomodar reformas regulatórias legítimas sem enfraquecer a confiança na qual esses investimentos assentaram.

A forma como Moçambique responder a esta questão moldará não apenas o futuro dos seus actuais projectos de GNL, mas também a confiança com que futuros investidores avaliarão o País.

Future investors will be watching closely. All relevant jurisdictions in the natural resources sector periodically reform their petroleum legislation. Investors do not expect legal frameworks to remain static; however, they assess how governments manage the transition between successive legal regimes.

The way in which Mozambique reconciles the new Petroleum Law with the existing stabilization regime will therefore be an important signal for future investments.

**"In capital-intensive sectors, uncertainty regarding the articulation between different successive legal regimes can, in itself, influence investment decisions"**

If this transition is accompanied by legal clarity, regulatory predictability, and consistent institutional practice, the reform could strengthen confidence in the national legal framework. If, on the contrary, uncertainty persists, the issue will go beyond the interpretation of specific provisions. The very reliability of the legal framework will be at stake.

## Looking to the future

The new Petroleum Law represents an important evolution in the governance of the Mozambican oil sector.

The objectives it pursues are legitimate and reflect the intention to ensure greater national participation, strengthen environmental protection, and maximize the economic value of natural resources.

The legislation, however, marks the beginning of a new phase in the governance of the oil sector in Mozambique. For the first time, the country will have to reconcile an ambitious new legislative framework with one of the world's largest portfolios of LNG investments covered by stabilization mechanisms.

Ultimately, the success of the new Petroleum Law will depend not only on the reforms it introduces, but also on Mozambique's ability to demonstrate that legislative progress and contractual stability remain complementary, not competing, objectives.

The country has already demonstrated that a stable legal framework can attract world-class investments. The current challenge is different. It is about demonstrating that the same legal framework can accommodate legitimate regulatory reforms without weakening the confidence upon which those investments were based.

How Mozambique responds to this question will shape not only the future of its current liquefied natural gas projects, but also the confidence with which future investors will evaluate the country.

# PROGRAMAS DE BEM-ESTAR COORPORATIVO QUE FAZEM A DIFERENÇA

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

wellness corp.


+258 84 788 0055
info@wellness-corporate.com
www.wellness-corporate.com

Conteúdo Local

# Conseguirá a nova Lei do Conteúdo Local **impulsionar o desenvolvimento industrial?**

## - Para lá do cumprimento formal

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

**Rita Donato**
**SAL & Caldeira Advogados, Lda.**
Gestora / Advogada Coordenadora
*Manager / Coordinating Attorney*

Existe, hoje, um consenso quase generalizado quanto ao objectivo das políticas de conteúdo local. Os Estados pretendem que os seus recursos naturais gerem mais do que receitas fiscais. Pretendem que o investimento impulsione a indústria nacional, crie emprego qualificado, fortaleça o tecido empresarial local e deixe capacidades instaladas capazes de continuarem a gerar valor muito depois de os recursos naturais terem sido explorados.

Moçambique não constitui excepção. A recente aprovação da Lei do Conteúdo Local (Lei n.º 9/2026, de 3 de Junho) reflecte uma ambição antiga e inteiramente legítima: assegurar que a riqueza gerada pelos recursos naturais se traduza numa maior participação das empresas moçambicanas nos sectores estratégicos da economia e num desenvolvimento económico mais amplo e sustentável.

Esse objectivo merece ser apoiado.

*Local Content*

# Will the new Local Content Law succeed in **boosting industrial development?**

## - Beyond formal compliance

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

Today, there is almost universal consensus regarding the objective of local content policies. States want their natural resources to generate more than just tax revenue. They want investment to boost national industry, create skilled jobs, strengthen the local business fabric, and leave behind installed capacities capable of continuing to generate value long after the natural resources have been exploited.

Mozambique is no exception. The recent approval of the Local Content Law (Law No. 9/2026, of 03 June) reflects a long-standing and entirely legitimate ambition: to ensure that the wealth generated by natural resources translates into greater participation of Mozambican companies in strategic sectors of the economy and into broader and more sustainable economic development.

This objective deserves to be supported.

The real discussion, however, does not lie in whether local content is desirable. The essential question is an-

A verdadeira discussão, contudo, não reside em saber se o conteúdo local é desejável. A questão essencial é outra: é saber se o modelo regulatório adoptado é capaz de produzir a transformação económica que se propõe alcançar. E essa distinção é fundamental.

A experiência internacional demonstra que políticas de conteúdo local podem produzir resultados muito distintos. Em alguns países contribuíram para a criação de indústrias competitivas à escala internacional; noutros, limitaram-se a aumentar os custos de cumprimento sem alterar, de forma significativa, a estrutura da economia nacional. A diferença raramente esteve na ambição política. Esteve, sobretudo, na forma como essa ambição foi traduzida em soluções legislativas.

É precisamente essa discussão que Moçambique deve agora iniciar.

## Conteúdo local e competitividade

Um dos equívocos mais frequentes consiste em tratar o conteúdo local como uma mera questão de contratação de fornecedores nacionais. Não é. O conteúdo local é, antes de mais, uma política de desenvolvimento industrial.

O seu sucesso não deve ser medido pelo número de contratos atribuídos a empresas moçambicanas nem pelos níveis de cumprimento da legislação. Deve ser avaliado pela capacidade de, daqui a dez anos, existirem empresas nacionais mais fortes, mais competitivas e aptas a integrar segmentos cada vez mais sofisticados das cadeias de valor, sem dependerem exclusivamente da protecção conferida pela lei. Esta diferença é determinante.

Quando a participação das empresas locais resulta apenas de uma imposição legal, existe o risco de criar dependência em vez de competitividade. Pelo contrário, quando essas empresas conseguem competir pela qualidade, eficiência, inovação e preço, o conteúdo local deixa de depender da intervenção do legislador e passa a sustentar-se pelas próprias forças do mercado.

A lei deve, por isso, ser encarada não como um fim em si mesmo, mas como um instrumento de uma estratégia mais ampla de desenvolvimento industrial.

## Ambição, por si só, não basta

Moçambique entra agora num debate que outros países produtores de recursos naturais já enfrentaram.

O Brasil constitui, provavelmente, o exemplo mais elucidativo. Com o desenvolvimento da indústria petrolífera "offshore", adoptou um dos regimes de conteúdo local mais exigentes do mundo, impondo requisitos obrigatórios de contratação nacional com o objectivo de criar uma base industrial capaz de abastecer uma das maiores indústrias "offshore" existentes.

other: whether the regulatory model adopted is capable of producing the economic transformation it proposes to achieve. And this distinction is fundamental.

International experience demonstrates that local content policies can produce very different results. In some countries, they have contributed to the creation of internationally competitive industries; in others, they have merely increased compliance costs without significantly altering the structure of the national economy. The difference has rarely been in political ambition. It has

been, above all, in how that ambition has been translated into legislative solutions. This is precisely the discussion that Mozambique must now begin.

## Local content and competitiveness

One of the most frequent misconceptions is treating local content as simply a matter of hiring national suppliers. It's not.

Local content is, first and foremost, an industrial development policy.

A política produziu resultados relevantes e contribuiu para o desenvolvimento de diversos sectores industriais brasileiros. Contudo, acabou também por gerar um aumento significativo dos custos dos projectos, constrangimentos nas cadeias de abastecimento e atrasos decorrentes da incapacidade de a indústria nacional acompanhar o ritmo inicialmente previsto.

A resposta brasileira é particularmente reveladora. O Brasil não abandonou a política de conteúdo local. Pelo contrário, manteve-a como objectivo estratégico, mas

reformulou progressivamente o seu modelo regulatório, reduzindo requisitos obrigatórios, introduzindo maior flexibilidade e reconhecendo que o desenvolvimento de fornecedores nacionais não pode resultar exclusivamente da imposição de obrigações legais de contratação. O objectivo permaneceu o mesmo. Foi a forma de o alcançar que evoluiu.

Angola oferece uma perspectiva diferente, mas igualmente relevante. Durante décadas, o país manteve um dos regimes de conteúdo local mais abrangentes do continente africano. Ainda assim, continua fortemente

Their success should not be measured by the number of contracts awarded to Mozambican companies, nor by levels of compliance with legislation. It should be evaluated by the ability, in ten years, to have stronger, more competitive national companies capable of integrating increasingly sophisticated segments of value chains, without depending exclusively on the protection afforded by law.

This difference is crucial.

When the participation of local companies results solely from a legal imposition, there is a risk of creating dependency instead of competitiveness. Conversely, when these companies manage to compete on quality, efficiency, innovation, and price, local content ceases to depend on legislative intervention and becomes sustained by market forces themselves.

The law should therefore be viewed not as an end but as an instrument of a broader strategy for industrial development.

## Ambition alone is not enough

International experience demonstrates that ambition alone is not enough. Mozambique is now entering a debate that other countries producing natural resources have already faced.

Brazil is probably the most illustrative example. With the development of the offshore oil industry, it adopted one of the most demanding local content regimes in the world, imposing mandatory national contracting requirements with the aim of creating an industrial base capable of supplying one of the largest existing offshore industries.

The policy produced significant results and contributed to the development of several Brazilian industrial sectors. However, it also ended up generating a significant increase in project costs, constraints in supply chains, and delays resulting from the inability of national industry to keep up with the initially projected pace.

The Brazilian response is particularly revealing.

Brazil has not abandoned its local content policy. On the contrary, it has maintained it as a strategic objective, but has progressively reformulated its regulatory model, reducing mandatory requirements, introducing greater flexibility, and recognizing that the development of domestic suppliers cannot result exclusively from the imposition of legal contracting obligations.

The objective remained the same. It was the way to achieve it that evolved.

Angola offers a different, but equally relevant perspective. For decades, the country maintained one of the most comprehensive local content regimes on the African continent. Even so, it remains heavily dependent

dependente de tecnologia importada, equipamentos especializados e conhecimento técnico estrangeiro em diversos segmentos da indústria petrolífera.

Tal não significa que as políticas de conteúdo local sejam ineficazes; significa, antes, que a legislação, por si só, não cria indústrias competitivas.

Empresas competitivas constroem-se através do investimento na educação, formação técnica e profissional, acesso ao financiamento, transferência de tecnologia, desenvolvimento de infra-estruturas e estabelecimento de parcerias duradouras entre operadores internacionais e empresas nacionais. A regulamentação pode incentivar esse processo. Não o pode substituir.

## Oportunidade – e desafio – de Moçambique

A nova Lei do Conteúdo Local demonstra uma clara aposta no reforço da participação nacional nos sectores estratégicos. Essa ambição é legítima e necessária. Poucos contestarão que os recursos naturais do País devem contribuir para o desenvolvimento das empresas e dos trabalhadores moçambicanos.

O verdadeiro desafio consiste em assegurar que as exigências legais evoluam ao mesmo ritmo da capacidade efectiva do mercado.

Diversas disposições da nova lei adoptam uma abordagem marcadamente prescritiva, impondo obrigações mandatórias com reduzida margem para acomodar diferenças entre sectores de actividade, fases dos projectos ou disponibilidade efectiva de fornecedores nacionais qualificados. Embora a previsibilidade regulatória seja importante, uma excessiva rigidez poderá transformar o conteúdo local num exercício de cumprimento formal, em vez de uma estratégia de competitividade.

Ao contrário de outras jurisdições que foram introduzindo mecanismos de flexibilização à medida que a capacidade nacional se desenvolvia, o regime moçambicano adopta, em diversos domínios, uma abordagem mais rígida, estabelecendo requisitos obrigatórios com limitada margem para distinguir entre diferentes sectores, diferentes fases dos projectos ou a efectiva disponibilidade de empresas nacionais aptas a responder às necessidades da indústria.

Isto levanta uma questão fundamental: será possível acelerar a participação nacional apenas através do agravamento das obrigações legais? Ou dependerá um conteúdo local verdadeiramente sustentável da capacidade do próprio mercado evoluir ao mesmo ritmo?

Estas questões assumem particular relevância em sectores altamente intensivos em capital, como o petróleo e o gás. Sempre que exista capacidade nacional adequada, estas medidas poderão efectivamente acelerar a participação das empresas moçambicanas. Quando essa

on imported technology, specialized equipment, and foreign technical expertise in various segments of the oil industry. This does not mean that local content policies are ineffective; rather, it means that legislation, by itself, does not create competitive industries.

Competitive companies are built through investment in education, technical and vocational training, access to financing, technology transfer, infrastructure development, and the establishment of lasting partnerships between international operators and national companies. Regulation can encourage this process. It cannot replace it.

## The opportunity – and the challenge

The new Local Content Law demonstrates a clear commitment to strengthening national participation in strategic sectors. This ambition is legitimate and necessary. Few would dispute that the country's natural resources should contribute to the development of Mozambican businesses and workers.

The real challenge lies in ensuring that legal requirements evolve at the same pace as the actual capacity of the market. Several provisions of the new law adopt a markedly prescriptive approach, imposing mandatory obligations with little room to accommodate differences between sectors of activity, project phases, or the actual availability of qualified national suppliers. While regulatory predictability is important, excessive rigidity could transform local content into an exercise in formal compliance rather than a competitiveness strategy.

capacidade ainda não existe, porém, os operadores poderão enfrentar custos acrescidos de aprovisionamento, atrasos na execução dos projectos e menor flexibilidade na aquisição de bens e serviços especializados.

Importa recordar que estes custos adicionais não são suportados exclusivamente pelos investidores. Em muitos casos, acabam por repercutir-se contratualmente sobre o próprio Estado, reduzindo a parcela de petróleo-lucro que lhe cabe. Paralelamente, podem afectar a rentabilidade dos projectos, condicionar futuras decisões de investimento e influenciar o ritmo de desenvolvimento de novos empreendimentos.

Projectos de GNL desta dimensão estruturam as suas cadeias de abastecimento vários anos antes do início da produção. O financiamento é obtido com base em pressupostos comerciais de longo prazo. Os contratos de engenharia, estratégias de aquisição e calendários de construção são negociados muito antes da entrada em produção. A introdução de novos requisitos obrigatórios neste ecossistema, sem mecanismos suficientes de flexibilidade na sua implementação, poderá aumentar custos, atrasar decisões de contratação e criar incerteza precisamente onde os investidores procuram previsibilidade.

Isto não significa que as obrigações de conteúdo local devam ser reduzidas. Significa apenas que a sua implementação deve reconhecer as realidades comerciais da indústria, enquanto promove activamente o desenvolvimento da capacidade nacional.

Se o investimento abrandar, os projectos forem adiados ou os seus custos aumentarem significativa-

Unlike other jurisdictions that have introduced flexibility mechanisms as national capacity has developed, the Mozambican regime adopts a more rigid approach in several areas, establishing mandatory requirements with limited room to distinguish between different sectors, different phases of projects, or the actual availability of national companies capable of meeting the needs of the industry.

This raises a fundamental question: is it possible to accelerate national participation solely through increased legal obligations? Or will truly sustainable local content depend on the market's ability to evolve at the same pace?

These issues are particularly relevant in highly capital-intensive sectors such as oil and gas. Where adequate national capacity exists, these measures can effectively accelerate the participation of Mozambican companies. Where this capacity does not yet exist, however, operators may face increased procurement costs, project execution delays, and less flexibility in acquiring specialized goods and services.

It is important to remember that these additional costs are not borne exclusively by investors. In many cases, they end up being contractually passed on to the State itself, reducing its share of oil profits. At the same time, they can affect the profitability of projects, condition future investment decisions, and influence the pace of development of new ventures.

LNG projects of this size structure their supply chains several years before production begins. Financing is obtained based on long-term commercial assumptions. Engineering contracts, procurement strategies, and construction schedules are negotiated well before production starts. Introducing

mente, diminuirão também as oportunidades disponíveis para as empresas moçambicanas e, potencialmente, os próprios benefícios económicos para o Estado. Conteúdo local e investimento não devem, por isso, ser encarados como objectivos concorrentes, mas como objectivos complementares.

## Construir empresas, não só cumprir a lei

O verdadeiro indicador de sucesso não será a percentagem de contratos atribuídos a empresas moçambicanas no curto prazo. Será, antes, verificar se, dentro de uma década, essas empresas conseguem competir com sucesso nas cadeias de fornecimento regionais e internacionais.

O sucesso da Lei do Conteúdo Local dependerá, em larga medida, da sua articulação com políticas públicas que reforcem efectivamente a competitividade das empresas nacionais.

Isso passa por melhorar o acesso ao financiamento, investir na educação técnica e profissional, promover a transferência de tecnologia, apoiar processos de certificação e criar um ambiente institucional capaz de aplicar a lei de forma consistente, previsível e eficiente.

Estas medidas são menos visíveis do que a aprovação de uma nova lei. Mas são incomparavelmente mais importantes. Sem elas, o conteúdo local corre o risco de se transformar apenas num exercício de cumprimento regulatório; com elas, poderá tornar-se numa verdadeira política de desenvolvimento industrial.

## Olhando para o futuro

Moçambique tem, hoje, a oportunidade de aprender com a experiência de outras jurisdições ricas em recursos naturais, construindo um modelo adaptado à sua própria realidade. O debate deve, por isso, deixar de centrar-se na desejabilidade do conteúdo local, hoje amplamente consolidada, para se concentrar na forma de maximizar a sua eficácia a longo prazo.

Os recursos naturais do País devem gerar oportunidades que transcendam as receitas do Estado e criem valor económico duradouro para os moçambicanos.

Contudo, ambição não deve ser confundida com rigidez. A experiência internacional demonstra que os regimes de conteúdo local mais bem-sucedidos são precisamente aqueles que conseguem evoluir à medida que a capacidade da indústria nacional se desenvolve, adaptando-se às realidades do mercado sem perder de vista os objectivos estratégicos que os inspiraram.

Encontrar esse equilíbrio entre ambição e flexibilidade será, muito provavelmente, um dos maiores desafios da próxima etapa do desenvolvimento dos recursos naturais em Moçambique.

new mandatory requirements into this ecosystem, without sufficient flexibility mechanisms for their implementation, could increase costs, delay procurement decisions, and create uncertainty precisely where investors seek predictability. This does not mean that local content obligations should be reduced. It simply means that their implementation should recognize the commercial realities of the industry while actively promoting the development of national capacity.

If investment slows down, projects are delayed, or their costs increase significantly, the opportunities available to Mozambican companies will also decrease, and potentially so will the economic benefits for the State itself. Local content and investment should therefore not be seen as competing objectives, but as complementary ones. The true indicator of success will not be the percentage of contracts awarded to Mozambican companies in the short term. Rather, it will be whether, within a decade, these companies can successfully compete in regional and international supply chains.

The success of the Local Content Law will depend primarily on its articulation with public policies that effectively strengthen the competitiveness of national companies. This involves improving access to financing, investing in technical and vocational education, promoting technology transfer, supporting certification processes, and creating an institutional environment capable of applying the law in a consistent, predictable, and efficient manner.

These measures are less visible than the approval of a new law. But they are incomparably more important. Without them, local content risks becoming merely an exercise in regulatory compliance; with them, it can become a true industrial development policy.

## Looking to the future

Mozambique today has the opportunity to learn from the experience of other resource-rich jurisdictions, building a model adapted to its own reality. The debate should therefore shift its focus from the desirability of local content, which is now widely accepted, to concentrating on how to maximize its long-term effectiveness.

The country's natural resources should generate opportunities that transcend state revenues and create lasting economic value for Mozambicans. However, ambition should not be confused with rigidity. International experience demonstrates that the most successful local content regimes are precisely those that manage to evolve as the capacity of the national industry develops, adapting to market realities without losing sight of the strategic objectives that inspired them.

Finding that balance between ambition and flexibility will most likely be one of the biggest challenges in the next stage of natural resource development in Mozambique.

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 profissional competence, basing its performance on the following values:*

- **Legalidade** *Legality*
- **Integridade** *Integrity*
- **Profissionalismo** *Profissionalism*
- **Equidade** *Equity*
- **Justiça** *Justice*

AMANZE ADVOGADOS


**MAPUTO (SEDE)**
Avenida 24 de Julho nº 3549
Edifício do INSS, 2º Andar Esq.
Cidade de Maputo - Moçambique

**PEMBA (SUCURSAL)**
Bairro Eduardo Mondlane - Expansão
Edifício do INSS, 3º Andar, Bloco "A"
Cabo Delegado - Moçambique

+258 86 840 0214
+258 84 505 5050
info@amanzeadvogados.co.mz

# 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 Prestigio
@complexoprestigio
**MATOLA**: Av. Francisco Manyanga | nº 680 | R/C
**MAPUTO**: Rua António Simbine | nº 114 | R/C | Sommerschield

Turismo

# Na Rota de Novembro 2026: **O Turismo Moçambicano** para Além do Marketing

*Tourism*

# On the Road to November 2026: **Mozambican Tourism** Beyond Marketing

*Moçambique tem no turismo um activo estratégico para o seu desenvolvimento. Mas transformar potencial em resultados exige planeamento, investimento, instituições eficazes e uma execução capaz de gerar valor para empresas e comunidades.*

**Glayds Gande**
EY - Ernst & Young
Directora, Consultora de Empresas
*Director, Business Consulting*

*Mozambique has tourism as a strategic asset for its development. But transforming potential into results requires planning, investment, effective institutions and execution capable of generating value for companies and communities.*

A história económica de Moçambique encontra-se num momento de reflexão e, acima de tudo, de transformação necessária. Durante muito tempo, habituámo-nos a medir a riqueza nacional sobretudo pela extracção de recursos minerais e pelos grandes agregados estatísticos. Mas o desenvolvimento que realmente muda a vida das pessoas é aquele que chega às famílias, dinamiza o pequeno comércio nas províncias e reforça o orgulho dos cidadãos no seu território. É nesse ponto que o turismo e a economia de serviços devem ser entendidos não como uma solução mágica nem como um luxo periférico, mas como uma alavanca transversal, inclusiva e profundamente humana para o desenvolvimento do País.

O valor estratégico do turismo reside no seu efeito multiplicador sobre a economia real. Ao contrário de indústrias intensivas em capital e muitas vezes concentradas em enclaves geográficos, um projecto turístico bem concebido pode irrigar o ecossistema económico ao seu redor. Quando uma infra-estrutura hoteleira abre portas, não cria apenas empregos directos na

Mozambique's economic history is currently undergoing a period of reflection and, above all, necessary transformation. For a long time, we have been accustomed to measuring national wealth primarily through the extraction of mineral resources and large statistical aggregates. But the development that truly changes people's lives is the one that reaches families, revitalizes small businesses in the provinces, and strengthens citizens' pride in their territory. It is at this point that tourism and the service economy should be understood not as a magic solution or a peripheral luxury, but as a transversal, inclusive, and profoundly human lever for the country's development.

The strategic value of tourism lies in its multiplier effect on the real economy. Unlike capital-intensive industries, often concentrated in geographical enclaves, a well-designed tourism project can stimulate the surrounding economic ecosystem. When a hotel infrastructure opens its doors, it not only creates direct jobs in reception or catering; it also stimulates local agricultural production, contracts construction and maintenance

recepção ou na restauração; também estimula a produção agrícola local, contrata serviços de construção e manutenção, mobiliza transportadores, valoriza artesãos e amplia a procura por experiências culturais. O turismo é, por isso, uma cadeia de valor com forte potencial distributivo, capaz de fixar rendimento no interior do País, qualificar jovens e criar oportunidades onde a grande indústria raramente chega.

Moçambique é abençoado com uma diversidade geográfica e natural extraordinária, onde cada região guarda tesouros únicos. Desde a imponência da Gorongosa ao encanto do Arquipélago de Bazaruto, passando pela reserva do Niassa e pela riqueza histórica da Ilha de Moçambique.

Entre os muitos exemplos marcantes dessa diversidade, o Parque Nacional de Maputo destaca-se pela sua capacidade de sintetizar, num único espaço, cenários que poucas partes do mundo conseguem reunir. É um local singular onde a savana e o safari tradicional encontram a imensidão do oceano; onde a majestade dos elefantes, girafas e antílopes se cruza com o mar cristalino, com lagoas serenas e rios que desaguam em praias intocadas. Poder vivenciar a fauna selvagem pela manhã e contemplar o mar ao final do dia é um privilégio que ilustra com clareza o potencial do nosso património natural.

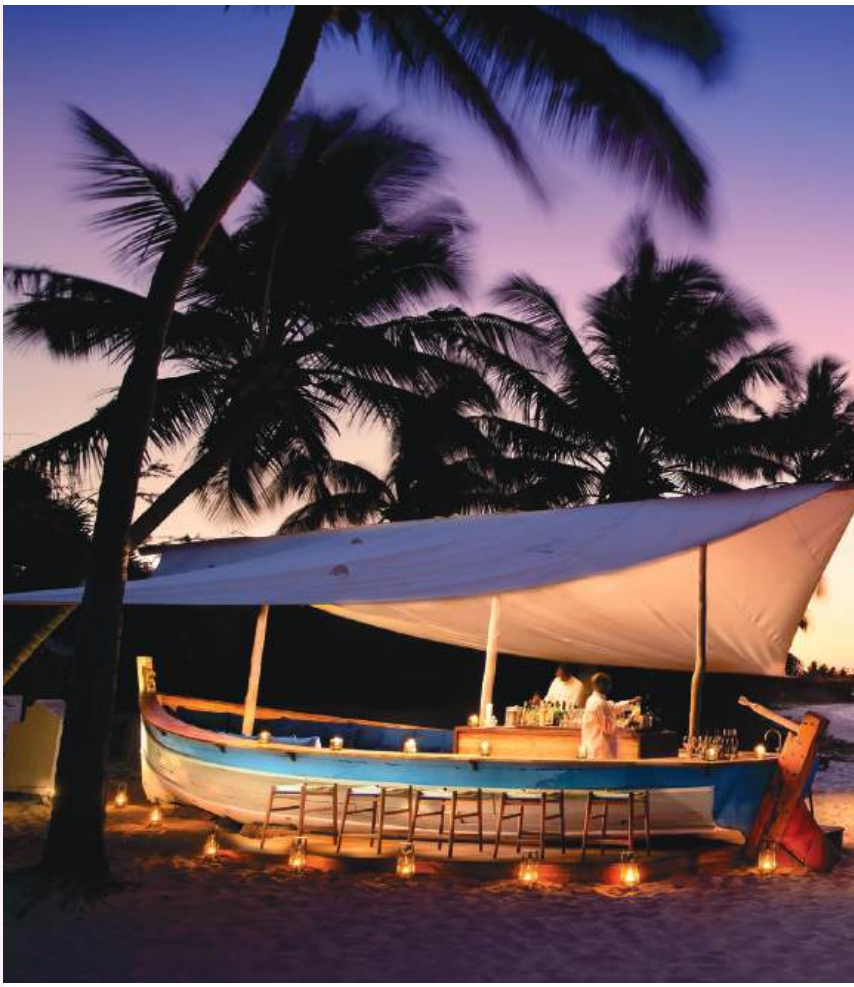
## Matriz cultural única

Contudo, a verdadeira força da nossa oferta não se esgota na beleza das paisagens ou na fauna das nossas áreas de conservação. O que realmente diferencia Moçambique e transforma uma simples viagem numa experiência memorável é a nossa matriz cultural. À semelhança do que acontece nos grandes destinos internacionais, o turismo moçambicano ganha vida através da sua dimensão humana. A nossa vantagem competitiva mais profunda reside na nossa gente: na riqueza da nossa história, nas expressões das nossas artes, nos ritmos da nossa música, na autenticidade da nossa gastronomia e no calor genuíno da nossa hospitalidade. É este encontro entre a natureza e a identidade cultural viva que transforma o destino moçambicano em algo único e impossível de replicar.

Apesar deste imenso potencial, é fundamental manter os pés no chão e evitar triunfalismos precoces. A criação recente de novas estruturas e mecanismos institucionais, como a Agência Nacional para o Desenvolvimento e Investimento Turístico (ANDITUR, FP), em articulação com o Projecto de Resgate do Património e Turismo de Moçambique (PREPT Moz), representa o acender de uma luz no caminho, mas não uma garantia automática de sucesso.

services, mobilizes transporters, values artisans, and expands the demand for cultural experiences. Tourism is, therefore, a value chain with strong distributive potential, capable of retaining income in the interior of the country, training young people, and creating opportunities where large industries rarely reach.

Mozambique is blessed with extraordinary geographical and natural diversity, where each region holds unique treasures. From the imposing Gorongosa to the charm of the Bazaruto Archipelago, passing through the



Niassa Reserve and the historical richness of Mozambique Island. Among the many striking examples of this diversity, Maputo National Park stands out for its ability to synthesize, in a single space, scenarios that few parts of the world manage to bring together.

It is a unique place where the savannah and the traditional safari meet the immensity of the ocean; where the majesty of elephants, giraffes and antelopes intersects with the crystal-clear sea, with serene lagoons and rivers that flow into untouched beaches. Being able to experience the wildlife in the morning and contemplate the sea at the end of the day is a privilege that clearly illustrates the potential of our natural heritage.

Sendo entidades novas, não existe ainda uma consolidação nem uma maturidade operacional no sector. O que existe é uma intenção clara de organizar a casa, estruturar projectos com maior rigor técnico e criar bases para atrair investimento qualificado e comprometido com o desenvolvimento sustentável do turismo. No entanto, transformar esse ponto de partida numa indústria próspera exigirá anos de trabalho árduo, dedicação continuada, transparência na gestão e uma articulação efectiva entre o sector público e os agentes privados.

O mesmo discernimento deve ser aplicado à recente vaga de concursos públicos lançados no País. O facto de estes concursos abrangerem áreas cruciais, como a contratação de consultorias especializadas para o ordenamento territorial, o planeamento sustentável das zonas turísticas e a elaboração de estratégias para o posicionamento da marca do turismo nacional, demonstra uma vontade louvável de evitar o crescimento desordenado do passado. Contudo, o lançamento de concursos e a elaboração de estudos são apenas as fundações de um edifício que ainda está por construir. A verdadeira prova de fogo estará na capacidade de executar essas estratégias no terreno, respeitar o ordenamento apro-

However, the true strength of our offering doesn't lie in the beauty of our landscapes or the wildlife of our conservation areas. What truly sets Mozambique apart and transforms a simple trip into a memorable experience is our cultural heritage. Similar to major international destinations, Mozambican tourism thrives on its human dimension.

Our deepest competitive advantage resides in our people: in the richness of our history, the expressions of our arts, the rhythms of our music, the authenticity of our gastronomy, and the genuine warmth of our hospitality. It is this encounter between nature and vibrant cultural identity that makes Mozambique a unique and impossible destination to replicate.

Despite this immense potential, it is crucial to remain grounded and avoid premature triumphalism. The recent creation of new institutional structures and mechanisms, such as the National Agency for Tourism Development and Investment (ANDITUR, FP), in conjunction with the Mozambique Heritage and Tourism Rescue Project (PREPT Moz), represents a glimmer of hope, but not an automatic guarantee of success.

As these are new entities, there is still no consolidation or operational maturity in the sector. What exists is a clear intention to organize things, structure projects with greater technical rigor, and create a foundation to attract qualified investment committed to the sustainable development of tourism.

**"The recent creation of new institutional structures and mechanisms, such as the National Agency for Tourism Development and Investment (ANDITUR, FP), in conjunction with the Mozambique Heritage and Tourism Rescue Project (PREPT Moz), represents a glimmer of hope, but not an automatic guarantee of success"**

However, transforming this starting point into a thriving industry will require years of hard work, continued dedication, transparent management, and effective coordination between the public sector and private agents.

The same discernment should be applied to the recent wave of public tenders launched in the country. The fact that these tenders cover crucial areas, such as the hiring of specialized consultancies for territorial planning, the sustainable planning of tourist zones, and the development of strategies for positioning the national tourism brand, demonstrates a laudable desire to avoid the disorderly growth of the past.

vado e garantir que o "nation branding" corresponda à experiência real vivida por quem visita o País.

Neste percurso de reconstrução e planeamento, a realização do "Mozambique Tourism Summit 2026", agendado para Novembro, surge como uma oportunidade importante para balanço, alinhamento e tomada de decisão. O "Summit" não deve ser encarado como um evento festivo ou de meras promessas, mas como uma plataforma de trabalho orientada para resultados: identificar obstáculos institucionais, discutir prioridades de investimento, aproximar investidores de projectos estruturantes e responsabilizar os diferentes actores por compromissos verificáveis. A credibilidade do sector dependerá menos da força dos discursos e mais da capacidade de transformar diagnósticos em medidas práticas que facilitem a vida das empresas, melhorem a experiência dos investidores e criem condições reais para que os operadores turísticos possam crescer.

Durante os trabalhos do "summit" em Novembro, haverá temas centrais que não podem ser contornados. O primeiro deles é a definição e promoção da "Marca Moçambique" no mercado internacional, que precisa de ser construída sobre pilares autênticos, destacando a nossa riqueza cultural, o ecoturismo e a conservação responsável, em vez de mensagens genéricas.

O segundo tema crítico é a busca de modelos de financiamento viáveis, como o "blended finance", que permitam combinar fundos de desenvolvimento e investimento privado para dotar as zonas turísticas das infra-estruturas básicas indispensáveis, desde acessos rodoviários e energia fiável até redes de saneamento e conectividade.

Outro ponto indispensável para o encontro é a garantia de conteúdo local e de participação directa das populações que residem nas zonas de interesse turístico. O desenvolvimento só será sustentável se as comunidades locais sentirem benefícios concretos no seu dia-a-dia, seja através de emprego digno, formação profissional, acesso a oportunidades de negócio ou integração de pequenos produtores na cadeia de abastecimento dos empreendimentos.

Mas esta ambição exige também um ambiente de negócios mais simples, previsível e funcional. Investidores e operadores turísticos precisam de processos de licenciamento mais céleres, regras claras para concessões e uso da terra, coordenação efectiva entre instituições, menor burocracia operacional e serviços públicos compatíveis com as exigências de uma indústria competitiva. Sem esta facilitação, o potencial turístico continuará a esbarrar em custos de contexto que reduzem a capacidade do país de competir no mercado regional e global.

However, launching tenders and preparing studies are only the foundations of a building that is yet to be constructed. The real test will be the ability to execute these strategies on the ground, respect the approved planning, and ensure that the "nation branding" corresponds to the real experience lived by those who visit the country.

In this process of reconstruction and planning, the "Mozambique Tourism Summit 2026," scheduled for November, emerges as an important opportunity for assessment, alignment, and decision-making. The "Summit" should not be seen as a festive event or one of mere promises, but as a results-oriented working platform: identifying institutional obstacles, discussing investment priorities, bringing investors closer to structuring projects, and holding different actors accountable for verifiable commitments. The sector's credibility will depend less on the strength of speeches and more on the ability to transform diagnoses into practical measures that facilitate the lives of businesses, improve the investor experience, and create real conditions for tourism operators to grow.

During the summit in November, there will be key themes that cannot be ignored. The first is the definition and promotion of the "Mozambique Brand" in the international market, which needs to be built on authentic pillars, highlighting our cultural richness, ecotourism, and responsible conservation, rather than generic messages. The second critical theme is the search for viable financing models, such as blended finance, that allow combining development funds and private investment to provide tourist areas with essential basic infrastructure, from road access and reliable energy to sanitation and connectivity networks.

Another essential point for the meeting is ensuring local content and direct participation from the populations residing in areas of tourist interest. Development will only be sustainable if local communities experience concrete benefits in their daily lives, whether through decent employment, vocational training, access to business opportunities, or the integration of small producers into the supply chain of these ventures.

But this ambition also demands a simpler, more predictable, and functional business environment. Investors and tourism operators need faster licensing processes, clear rules for concessions and land use, effective coordination between institutions, less operational bureaucracy, and public services that meet the demands of a competitive industry. Without this facilitation, tourism potential will continue to be hampered by contextual costs that reduce the country's ability to compete in the regional and global market.

Para que esta visão seja levada a sério, é importante tratar o turismo com o mesmo rigor reservado a outros sectores estratégicos. Isso implica medir o seu contributo para o emprego, para as receitas públicas, para as exportações de serviços, para o desenvolvimento das pequenas e médias empresas e para a integração económica entre regiões. Sem métricas, capacidade institucional e disciplina de execução, o turismo continuará a ser celebrado como potencial, mas dificilmente será consolidado como indústria.

O turismo em Moçambique precisa de transformar bons activos naturais e culturais numa experiência simples, segura e memorável para quem visita, e num sector previsível para quem investe e opera. O turista procura acesso, informação clara, serviços fiáveis, hospitalidade e autenticidade; o investidor e o operador precisam de regras previsíveis, processos simples e instituições coordenadas; e as comunidades devem participar e beneficiar. É deste equilíbrio entre experiência do visitante, facilidade de fazer negócios e inclusão local que o sector poderá ganhar escala e afirmar-se como uma verdadeira indústria de desenvolvimento económico e identidade nacional.

For this vision to be taken seriously, it is important to treat tourism with the same rigor reserved for other strategic sectors. This implies measuring its contribution to employment, public revenue, service exports, the development of small and medium-sized enterprises, and economic integration between regions. Without metrics, institutional capacity, and disciplined execution, tourism will continue to be celebrated as a potential, but will hardly be consolidated as an industry.

Tourism in Mozambique needs to transform valuable natural and cultural assets into a simple, safe, and memorable experience for visitors, and into a predictable sector for investors and operators.

Tourists seek access, clear information, reliable services, hospitality, and authenticity; investors and operators need predictable rules, simple processes, and coordinated institutions; and communities must participate and benefit. It is through this balance between visitor experience, ease of doing business, and local inclusion that the sector can scale up and establish itself as a true industry of economic development and national identity.

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.° 1943
**T.** +258 21 467804
**T.** +258 84 3802541
**E.** admin@wsi.co.mz
www.wsi.co.mz

Legislação

# Melhoria do quadro legislativo sobre as **Obrigações Jurídicas Laborais** para *Startups*

## - Crescimento do Empresariado Nacional e Atracção de Investimento Estrangeiro

*Legislation*

# Improving the legislative framework on **Labour Law Obligations** for Startups

## - Growth of National Businesses and Attraction of Foreign Investment

Em prol do crescimento do País, temos vindo a abordar temas que possam servir de base para a restruturação económica, através da análise e clarificação das leis vigentes, bem como da proposta de reformulação de diplomas legais que possam tornar-se mais eficientes.

**Soraia Calu Issufo**
SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Advogada / *Lawyer*

In pursuit of the country's growth, we have been addressing topics that can serve as a basis for economic restructuring, through the analysis and clarification of existing laws, as well as proposing the reformulation of legal instruments to make them more efficient.

## 1. Introdução

Neste artigo, abordamos a necessidade da melhoria do quadro legislativo sobre algumas obrigações jurídicas laborais, apresentando soluções jurídicas que visem evitar multas decorrentes do atraso no cumprimento por parte do empresariado em fase inicial do investimento. Tais medidas visam impedir que o capital de giro – essencial para o funcionamento regular da empresa – seja desviado para o pagamento de penalidades ou sanções, o que fragiliza a saúde financeira do empreendimento, desincentiva o empreendedorismo e a confiança no sistema, podendo até, em muitos casos, conduzir à falência da unidade produtiva antes mesmo do início pleno das suas operações.

Neste âmbito, tendo presente a natureza proteccionista do ordenamento jurídico moçambicano, é necessário proceder-se a uma revisão legislativa das principais obrigações laborais iniciais impostas às empresas, para que o Estado não só assegure a tutela dos trabalhadores já inseridos no mercado de trabalho, mas cumpra o seu dever positivo de garantir a criação de oportunidades de trabalho.

## 1. Introduction

This article addresses the need to improve the legislative framework regarding certain labour law obligations, presenting legal solutions aimed at avoiding fines resulting from delays in compliance by businesses in the initial investment phase. These measures aim to prevent working capital – essential for the regular operation of the company – from being diverted to the payment of penalties or sanctions, which weakens the financial health of the enterprise, discourages entrepreneurship and confidence in the system, and can even, in many cases, lead to the bankruptcy of the production unit before it has fully commenced operations.

In this context, given the protectionist nature of the Mozambican legal system, it is necessary to carry out a legislative review of the main initial labour obligations imposed on companies, so that the State not only ensures the protection of workers already in the labour market, but also fulfills its positive duty to guarantee the creation of job opportunities. In other words, the revision of the

Por outras palavras, a revisão do quadro legal referente às obrigações laborais iniciais de uma empresa é essencial para estimular e apoiar o surgimento de *startups* nacionais, fomentar a geração de emprego e ampliar a base tributável, promovendo, assim, simultaneamente a efectivação do direito ao trabalho em paralelo com o restauro da economia.

## 2. Obrigações laborais para *startups*

Apresentamos algumas das obrigações laborais iniciais, para efeitos de apresentação da nossa perspectiva.

### *a) Comunicação de início da actividade laboral e suas actualizações*

A comunicação de início da actividade laboral é uma obrigação legal prevista e punida no Regulamento de Inspecção-Geral do Trabalho (RGIT). Esta obrigação implica a comunicação às autoridades laborais do início de laboração, antes do início da actividade, inclusive de vários elementos, sendo que algumas, por si só, são outras obrigações preliminares, intrínsecas ao desenvolvimento da actividade e que, portanto, serão passiveis de alteração. É o caso, por exemplo, do número de trabalhadores ao seu serviço, do endereço da sede e outros locais de trabalho, e da identificação e domicilio dos administradores ou directores. De notar que as alterações aos elementos passíveis de comunicação devem ser efectuadas no prazo de 15 dias.

Como punição pelo incumprimento da obrigação de comunicação de início de actividade ou de actualização, é aplicável à entidade empregadora uma multa correspondente, no valor mínimo e máximo, de um a cinco salários mínimos em vigor na empresa infractora. Exemplificando: uma empresa em que o salário mínimo é de cerca de MT 25 mil meticais (MT), a multa a aplicar será entre 25 mil e 125 mil MT.

Portanto, a empresa não sabe qual o valor que será aplicado pelas autoridades laborais. A determinação da multa pelas autoridades, em princípio, irá depender de vários factores, entre outros, o grau de culpa e a reincidência – reincidência que, desde já, é passível de ocorrer pela natureza da informação dos elementos passiveis de comunicação.

### *b) Submissão digital da relação nominal e actualizações*

A submissão digital da relação nominal pelas empresas é uma obrigatoriedade anual exigível no prazo de 30 dias após o início da actividade. Ademais, sempre que ocorra um facto superveniente na situação jurídica laboral do trabalhador, a relação nominal deve ser actualizada até 30 dias. Ou é feita uma vez por ano, de 1 de Abril a 31 de Maio, com dados referentes ao mês de Março, no caso de

legal framework concerning the initial labour obligations of a company is essential to stimulate and support the emergence of national startups, foster job creation and broaden the tax base, thus simultaneously promoting the realization of the right to work in parallel with the restoration of the economy.

## 2. Labour obligations for startups

Below we present just some of the initial job obligations, for the purpose of presenting our perspective.

### *a) Notification of commencement of work activity and its updates.*

Notification of commencement of work activity is a legal obligation foreseen and punished in the General Labour Inspection Regulations (RGIT). This obligation implies notifying the labour authorities of the commencement of work, before the activity begins, including various elements, some of which are themselves other preliminary obligations intrinsic to the development of the activity and which, therefore, are subject to change. This is the case, for example, of the number of workers employed, the address of the headquarters and other workplaces, and the identification and domicile of administrators or directors. Note that changes to the information subject to notification must be made within 15 days.

As a penalty for failing to comply with the obligation to report the commencement of activity or to update it, the employer is subject to a fine corresponding, with a minimum and maximum value of one to five minimum wages in force at the offending company. For example: a company where the minimum wage is approximately 25,000 meticais (MT), the fine to be applied will be between 25,000 and 125,000 MT.

Therefore, the company does not know the amount that will be applied by the labour authorities. The determination of the fine by the authorities will, in principle, depend on several factors, including the degree of culpability and recidivism – recidivism which, from the outset, is likely to occur due to the nature of the information that can be reported.

### *b) Digital submission of the nominal list and updates.*

The digital submission of the nominal list by companies is an annual requirement, enforceable within 30 days of the start of activity. Furthermore, whenever a supervening event occurs in the worker's employment status, the nominal list must be updated within 30 days. Alternatively, it can be done once a year, from 01 April to 31 May, with data referring to the month of March, if there has been no update as mentioned above.

não ter havido actualização nos termos referidos acima.

Para empresas com mais de 10 trabalhadores, a relação nominal deve ser confirmada pelo órgão sindical da empresa ou, na falta deste, pela estrutura sindical imediatamente superior.

No atraso, ou falta de entrega, da relação nominal ou das suas actualizações, é aplicável uma multa de cinco a dez salários mínimos, de acordo com as sanções gerais da Lei de Trabalho. Ora, sendo que é uma obrigação inicial de uma empresa, o seu incumprimento representa um custo elevado para o empregador, na medida em que é indexada a salários e não à categoria ou capacidade da empresa – portanto, numa fase de arranque da empresa, na qual ainda se organizam equipas, processos e sistemas. Por outras palavras, uma empresa em fase inicial suporta o mesmo regime sancionatório que uma empresa a operar já há bastante tempo no mercado.

### *c) Estabelecimento do horário de trabalho*

O horário de trabalho resulta da determinação das horas de início e termo do período normal de trabalho, incluindo a dos intervalos de descanso, após consulta prévia ao órgão sindical competente, devendo ser visado pelas autoridades laborais conforme o artigo 95 da Lei de

For companies with more than 10 employees, the nominal list must be confirmed by the company's union body or, failing that, by the immediately superior union structure.

In the event of delay or failure to submit the payroll list or its updates, a fine of five to ten minimum wages is applicable, in accordance with the general sanctions of the Labour Law. Now, since this is an initial obligation of a company, its non-compliance represents a high cost for the employer, as it is indexed to salaries and not to the company's category or capacity – therefore, in a start-up phase of the company, in which teams, processes and systems are still being organized. In other words, a company in its initial phase bears the same sanctioning regime as a company that has been operating in the market for quite some time.

### *c) Setting the work schedule*

The working hours result from the determination of the start and end times of the normal working period, including rest breaks, after prior consultation with the competent trade union body, and must be approved by the labour authorities in accordance with Article 95 of the Labour Law.

Trabalho. O artigo 95 da Lei de Trabalho impõe um modelo rígido de organização do horário de trabalho, exigindo consulta sindical obrigatória, validação administrativa e regras formais que retardam decisões operacionais. Este sistema burocrático, concebido para estruturas presenciais e tradicionais, cria obstáculos significativos para empresas que dependem de flexibilidade, como *startups* e negócios digitais.

Embora o artigo 96 procure introduzir um regime de alternância, acaba por limitar a flexibilidade devido a regras demasiado estritas sobre duração diária, descanso, deslocações e compensações obrigatórias, tornando o ambiente laboral menos atractivo para investidores estrangeiros ou "startups" nacionais, não se ajustando a modelos contemporâneos de trabalhos remotos, equipas distribuídas ou operações tecnológicas que funcionam em ritmos variáveis e exigem adaptações constantes.

Como resultado, as multas decorrentes do incumprimento criam um risco financeiro elevado, tanto para as *startups* com recursos escassos e estruturas flexíveis, como para investidores estrangeiros, que percebem estas sanções como uma camada adicional de incerteza ao custo operacional, potencialmente desincentivando a escolha de Moçambique como destino de investimento. Ademais as multas são avultadas, especialmente quando atinge uma generalidade de trabalhadores e haja reincidência no prazo de um ano, podendo atingir dez a vinte salários, agravando de forma significativa a avaliação do risco financeiro para qualquer empreendimento emergente ou investimento externo.

## 3. Problemas e soluções

Numa economia frágil, é necessário garantir a sustentabilidade das microeconomias através do encorajamento dos jovens à criação e desenvolvimento de *startups*, sendo que multas avultadas por incumprimento formal de obrigações laborais iniciais constituem um entrave sobretudo ao empreendedorismo nacional, numa era global onde grandes economias incentivam jovens a formar o seu negócio.

Num Estado de Direito, onde deve prevalecer a certeza e a previsibilidade jurídica em prol do princípio da segurança jurídica, a existência de multas fixadas em faixas amplas gera insegurança para o empregador, sobretudo para micro e pequenas empresas, as quais operam com capital de giro limitado, e pode promover práticas de corrupção. Esta incerteza transforma uma obrigação formal num completo risco financeiro, desencorajando o investimento em Moçambique, tanto por nacionais como por estrangeiros.

Com vista ao fortalecimento e crescimento de um ecossistema empreendedor e, por conseguinte, uma economia estável e crescente, apresentamos abaixo, de forma

Article 95 of the Labour Law imposes a rigid model for organizing working hours, requiring mandatory union consultation, administrative validation, and formal rules that delay operational decisions. This bureaucratic system, designed for traditional, in-person structures, creates significant obstacles for companies that depend on flexibility, such as startups and digital businesses.

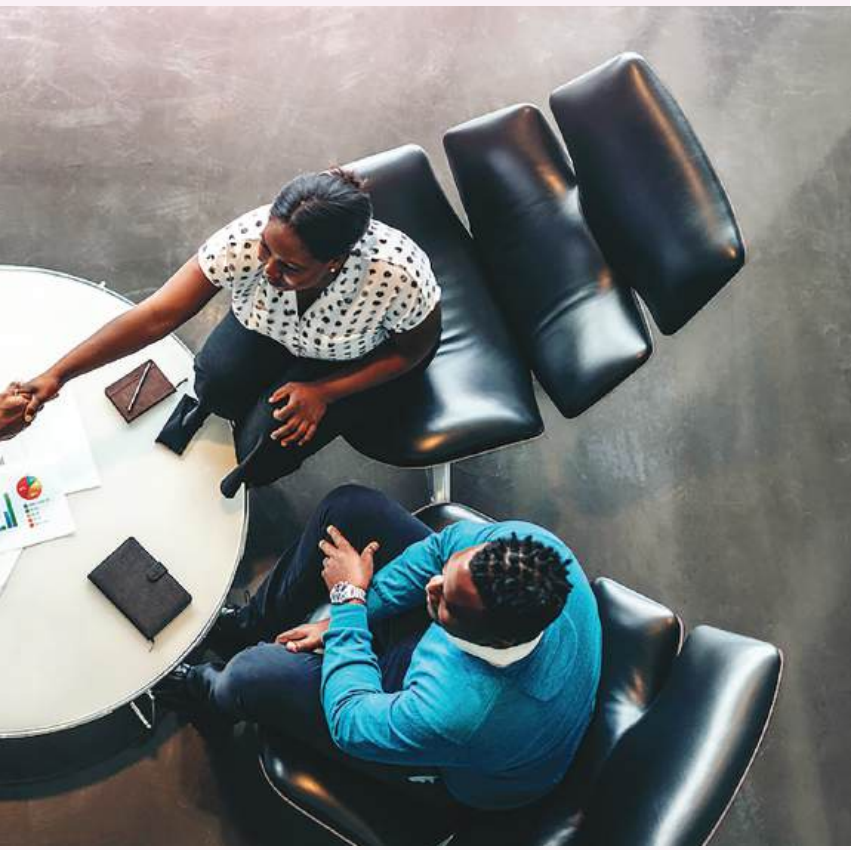
Although Article 96 seeks to introduce an alternating work schedule, it ends up limiting flexibility due to overly strict rules regarding daily hours, rest periods, travel, and mandatory compensation, making the work

environment less attractive to foreign investors or national startups, and failing to adapt to contemporary models of remote work, distributed teams, or technological operations that function at variable paces and require constant adaptations.

As a result, fines for non-compliance create a high financial risk, both for startups with scarce resources and flexible structures, and for foreign investors, who perceive these sanctions as an additional layer of uncertainty to the operational cost, potentially discouraging the choice of Mozambique as an investment destination. Furthermore, the fines are substantial, especially when they affect a large number of workers and there is recidivism within a year, potentially rea-

resumida, possíveis soluções jurídicas concretas que podem ser introduzidas mediante revisão legislativa, a saber:

*i.* Privilegiar-se a adopção de medidas de natureza pedagógica e correctiva, com vista à sensibilização, capacitação e adequação progressiva ao cumprimento das obrigações laborais aplicáveis, promovendo-se uma abordagem educativa antes da aplicação de sanções. Por exemplo, substituindo a multa na primeira infracção por uma advertência formal e um prazo para regularização no primeiro ano de actividade da empresa. É uma solução advinda do reconhecimento de que, nos



primeiros meses de actividade, as empresas enfrentam custos fixos elevados com o arranque, fluxos de caixa reduzidos e uma curva de aprendizagem operacional inevitável.

*ii.* Estabelecer um enquadramento legal que permita o pagamento de multas em prestações por um período de 12 (doze) meses, à semelhança do regime aplicável em matéria fiscal, de modo a assegurar flexibilidade no cumprimento das obrigações pecuniárias e prevenir impactos negativos na sustentabilidade financeira das *startups*. Este modelo regulatório mais cooperativo fomenta o papel do Estado na promoção do emprego e do empreendedorismo jovem e promove o cumprimento voluntário, em prol de uma fiscalização eficaz.

ching ten to twenty minimum wages, significantly worsening the financial risk assessment for any emerging venture or foreign investment.

## 3. Problems and solutions

In a fragile economy, it is necessary to ensure the sustainability of microeconomies by encouraging young people to create and develop startups. Hefty fines for non-compliance with initial formal labour obligations constitute a significant obstacle, especially to national entrepreneurship, in a global era where large economies encourage young people to start their own businesses.

In a State governed by the rule of law, where legal certainty and predictability should prevail in the interest of the principle of legal security, the existence of fines set within wide ranges creates insecurity for employers, especially micro and small businesses, which operate with limited working capital, and can promote corrupt practices. This uncertainty transforms a formal obligation into a complete financial risk, discouraging investment in Mozambique, both by nationals and foreigners.

With a view to strengthening and growing an entrepreneurial ecosystem and, consequently, a stable and growing economy, we present below, in summary form, possible concrete legal solutions that can be introduced through legislative revision, namely:

*i.* Priority should be given to adopting pedagogical and corrective measures, aimed at raising awareness, providing training, and progressively adapting to compliance with applicable labour obligations, promoting an educational approach before applying sanctions. For example, replacing the fine for the first infraction with a formal warning and a period for regularization within the company's first year of activity. This solution stems from the recognition that, in the first months of operation, companies face high fixed start-up costs, reduced cash flow, and an unavoidable operational learning curve.

*ii.* Establish a legal framework that allows for the payment of fines in installments over a period of 12 (twelve) months, similar to the regime applicable in tax matters, in order to ensure flexibility in fulfilling financial obligations and prevent negative impacts on the financial sustainability of startups. This more cooperative regulatory model fosters the State's role in promoting employment and youth entrepreneurship and promotes voluntary compliance, in favour of effective oversight.

*iii.* To determine fines in fixed and proportional amounts adjusted, indexed to the minimum wage of the sector in which the company's activity is carried out, to the company's category and to its current financial

***iii.*** Determinar multas em valores fixos e proporcionais ajustados, indexados ao salário mínimo do sector da actividade da empresa, à categoria da empresa e à situação financeira corrente, em prol dos princípios de segurança e certeza jurídica, bem como justiça, decorrentes do Direito Administrativo, podendo ainda estabelecer-se, durante os primeiros três anos de actividade da empresa, a aplicação de multas pelo seu limite mínimo, como forma de promover e adaptação progressiva ao cumprimento das obrigações legais.

Outras soluções jurídicas podem passar pela estipulação legal do alargamento dos prazos de cumprimento das obrigações, bem como pela consagração legal de comunicações prévias da data de inspecções laborais, permitindo às empresas o seu conhecimento antecipado por meio de comunicação formal, incentivando o cumprimento espontâneo e reduzindo processos de litigiosidade e regularização de multas.

## 4. Conclusão e Recomendações

A imposição de obrigações formais complexas, associada a multas elevadas sustentadas por critérios sancionatórios amplos e subjectivos, fragiliza o empreendedor no momento mais crítico da sua operação – o arranque –, consumindo capital essencial e gerando incerteza jurídica que desincentiva tanto o investimento nacional quanto o estrangeiro.

Numa era em que é necessário apostar no estabelecimento e crescimento de *startups* que gerem oportunidade de emprego, produtividade e rendimentos para o país – passiveis de tributação e gerando, assim, maiores receitas para o Estado –, há que reconhecer que o regime das obrigações laborais iniciais não se coaduna com o empreendedorismo e, assim, adoptar soluções jurídicas que incentivem o estabelecimento, crescimento contínuo e sustentabilidade das *startups*, em prol do restauro da própria economia moçambicana e sua progressão.

Enfatiza-se que as soluções acima apresentadas constituem um caminho sólido para esse restauro e progressão. Aliás, essas soluções garantem, em primeiro lugar, o direito ao emprego e, ao adoptar essas medidas, Moçambique envia ao empresariado nacional e estrangeiro uma mensagem clara: não só está pronto para acolher novos investimentos estrangeiros, mas, acima de tudo, para acolher uma nova geração de empresas e empresários nacionais capazes de impulsionar o desenvolvimento económico nacional.

situation, in the interest of the principles of security and legal certainty, as well as justice, arising from Administrative Law, and it may also be established, during the first three years of the company's activity, that fines be applied at their minimum limit, as a way to promote progressive adaptation to compliance with legal obligations.

Other legal solutions may involve the legal stipulation of extended deadlines for fulfilling obligations, as well as the legal establishment of prior notification of labour inspection dates, allowing companies to be informed in advance through formal communication, encouraging spontaneous compliance and reducing litigation and the need to settle fines.

## 4. Conclusion and Recommendations

The imposition of complex formal obligations, coupled with high fines supported by broad and subjective sanctioning criteria, weakens the entrepreneur at the most critical moment of their operation – the start-up – consuming essential capital and generating legal uncertainty that discourages both national and foreign investment.

**"(...) it's necessary to ensure the sustainability of microeconomies by encouraging young people to create and develop startups"**

In an era where it is necessary to invest in the establishment and growth of startups that generate employment opportunities, productivity, and income for the country – which are subject to taxation and thus generate greater revenue for the State – it must be recognized that the regime of initial labour obligations is not compatible with entrepreneurship and, therefore, legal solutions must be adopted that encourage the establishment, continuous growth, and sustainability of startups, for the benefit of restoring and progressing the Mozambican economy itself.

It is emphasized that the solutions presented above constitute a solid path towards this restoration and progress. Moreover, these solutions guarantee, first and foremost, the right to employment and, by adopting these measures, Mozambique sends a clear message to national and foreign businesses: it is not only ready to welcome new foreign investments, but, above all, to welcome a new generation of national companies and entrepreneurs capable of driving national economic development.

# ENGENHARIA QUE ENTREGA RESULTADOS REAIS

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

*SEASON WIZARD — EXCELÊNCIA QUE SE CONSTRÓI.*

## Contactos:


(MAPUTO:
AVENIDA FRANCISCO ORLANDO MAGUMBWE Nº46

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

(+258) 84 6997 579
(+258) 84 6408 919

@ psilva.instalacoesespeciais@gmail.com

@ seasonwizard.geral@gmail.com

@ geral@seasonwizard.com

@seasonwizardlda

www.seasonwizard.com

Fiscalidade

# Notas sobre a fixação do **Período Máximo de Permanência** no Novo Regime do ISPC

## - Aprovado pela Lei n.º 9/2025, de 29 de Dezembro

*Taxation*

# Notes on setting the **Maximum Stay Period** in the New ISPC Regime

## - Approved by Law N.º 9/2025, of 29 December

"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"

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

**Belgina Lourenço Francisco**
SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Associada Júnior / Advogada
*Junior Associate / Lawyer*

Fez manchete a nível nacional que, no dia 01 de Janeiro de 2026, entraria em vigor um conjunto de leis que tinha em vista a reforma do Pacote Fiscal em Moçambique. Dessas leis, faz parte a Lei n.º 9/2025, de 29 de Dezembro (Novo Código do ISPC), que aprovou as alterações e republicou o Código do Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes aprovado pela Lei n.º 14/2009, de 12 de Janeiro (Antigo Código de ISPC).

Das alterações introduzidas pelo Novo Código do ISPC, destacam-se as seguintes:

- o alargamento do âmbito de incidência do imposto para outros sectores de actividade;
- a introdução de taxas progressivas do imposto em função do volume de negócios anual; e
- a fixação de período máximo de cinco (5) anos para permanência no regime de ISPC.

Este artigo propõe analisar a questão relativa à fixação do período máximo de permanência no regime do ISPC em 5 anos para os prestadores de serviços de

It made national headlines that, on 1 January 2026, a set of laws aimed at reforming the Tax Package in Mozambique would come into effect. Among these laws is Law N.º 9/2025, of 29 December (New ISPC Code), which approved the amendments and republished the Simplified Tax Code for Small Taxpayers approved by Law N.º 14/2009, of 12 January (Old ISPC Code).

Among the changes introduced by the new ISPC Code, the following stand out:

- The expansion of the tax's scope to other sectors of activity;
- the introduction of progressive tax rates based on annual turnover; and
- setting a maximum period of five (5) years for remaining in the ISPC scheme.

This article proposes to analyze the issue concerning the establishment of a maximum period of 5 years for service providers in liberal professions, such as accountants and lawyers, as stipulated in Article 9-A, in conjunc-

profissões liberais, tais como contabilistas e advogados, conforme disposto no artigo 9-A, conjugado com a al. c) do n.º 1 do artigo 8, ambos do Novo Código do ISPC.

Vale, antes de mais, salientar que a introdução do ISPC no sistema tributário nacional visava o alargamento da base tributária, permitindo que o sector informal passasse a contribuir activamente para a arrecadação de receitas para a gestão das despesas públicas e reforço do orçamento do Estado, redução dos custos de cumprimento das obrigações fiscais e dos encargos de fiscalização e controlo através da simplificação de procedimentos.

Assim, no Antigo Código do ISPC, o critério essencial para o enquadramento de determinadas entidades no regime do ISPC, além da natureza da actividade desenvolvida, era o volume de negócios em relação a um exercício financeiro determinado, o qual deveria ser igual ou inferior a 2.500.000,00 MT (dois milhões e quinhentos mil meticais), conforme al. a) do n.º 1 do artigo 4 do Antigo Código do ISPC. Assim, caso determinado sujeito passivo ultrapassasse o limiar ora mencionado, não poderia continuar no regime do ISPC, devendo obrigatoriamente migrar para outro regime fiscal que estivesse de acordo com a sua capacidade contributiva. Analisando a referida inovação numa perspectiva de constitucionalidade, vislumbra-se que a mesma poderá entrar em choque com três (3) princípios fundamentais, nomeadamente:

## 1. Princípio da capacidade contributiva

A capacidade contributiva pressupõe que "*os impostos terão o carácter pessoal e serão graduados segundo a capacidade económica do contribuinte*". Ou seja, "*ao criar os impostos, o legislador deve levar em conta, sempre que possível, a situação particular dos contribuintes, permitindo com isso que seja realizada a justiça tributária ao não exigir imposto acima do suportável*"[1] na medida que o artigo 100 da Constituição da República de Moçambique (CRM) estabelece que os impostos devem ser criados ou alterados por lei "*que os fixa segundo critérios de justiça social*".

Assim, a imposição da migração obrigatória do regime do ISPC em virtude do mero decurso de tempo pode configurar uma afronta ao princípio da capacidade contributiva, na medida em que o enquadramento fiscal deve reflectir a real situação económica do contribuinte.

Por outro lado, a capacidade contributiva constitui um elemento subjectivo, o que significa que não se pode presumir que, para todo e qualquer sujeito passivo, o período de cinco anos será suficiente para garantir a estabilidade e maturidade financeira do negócio que aqui se idealiza. Portanto, embora essa medida possa corresponder à realidade em certos casos, em

[1] WATY, Teodoro Andrade. (2013). *Direito Tributário*. 4ª ed. Maputo: W&W, p. 109 e 111.

tion with point c) paragraph 1 of Article 8, both from the New ISPC Code.

First and foremost, it is worth highlighting that the introduction of the ISPC (Simplified Tax Regime for Small and Medium-Sized Enterprises) into the national tax system aimed to broaden the tax base, allowing the informal sector to actively contribute to revenue collection for the management of public spending and the strengthening of the State budget, reducing the costs of complying with tax obligations and the burdens of inspection and control through the simplification of procedures.

Thus, under the old ISPC Code, the essential criterion for classifying certain entities under the ISPC regime, in addition to the nature of the activity carried out, was the turnover in relation to a given financial year, which had to be equal to or less than 2,500,000.00 MT (two million and five hundred thousand meticais), as per point a) paragraph 1 of article 4 of the old ISPC Code. Therefore, if a given taxpayer exceeded the aforementioned threshold, they could not remain under the ISPC regime and were obliged to migrate to another tax regime that was in accordance with their ability to pay.

Analyzing this innovation from a constitutional perspective, it appears that it may conflict with three (3) fundamental principles, namely:

## 1. Principle of ability to pay

The ability to pay implies that "*taxes will be personal in nature and will be graduated according to the taxpayer's economic capacity*".In other words, "when creating taxes, the legislator must take into account, whenever possible, the particular situation of taxpayers, thereby allowing tax justice to be achieved by not demanding taxes beyond what is bearable"[1]. Insofar as Article 100 of the Constitution of the Republic of Mozambique (hereinafter referred to as CRM) establishes that taxes must be created or altered by law "*which sets them according to criteria of social justice*".

Thus, imposing mandatory migration from the ISPC regime simply due to the passage of time may constitute a violation of the principle of ability to pay, insofar as the tax framework must reflect the taxpayer's actual economic situation.

On the other hand, contributory capacity is a subjective element, meaning that it cannot be presumed that, for each and every taxpayer, the five-year period will be sufficient to guarantee the stability and financial maturity of the business envisioned here. Therefore, although this measure may correspond to reality in certain cases, in

[1] WATY, Teodoro Andrade. (2013). *Tax Law*. 4th edition. Maputo: W&W, p. 109 e 111.

der à realidade em determinados casos, noutras poderá conduzir à verificação de desigualdades quando, a título de exemplo, contribuintes sem capacidade suficiente para migrar para outro regime fiscal se vêem obrigados a reestruturarem os seus negócios por forma a responder aos desafios cuja estabilidade estrutural não possuem. A curto, médio e longo prazos, isso poderá contribuir para o decaimento de alguns negócios, bem como o regresso à informalidade ou a permanência indevida neste regime após os 5 anos fixados por lei, frustrando, assim, o fim último da criação deste imposto, que é a promoção da formalização dos negócios e garantir que todos possam contribuir na medida dos seus ganhos.

## 2. Princípio da igualdade tributária

A génese deste princípio decorre do artigo 35 da CRM, o qual consagra o princípio da igualdade. O ideal deste princípio traduz-se na exigência de que contribuintes com igual capacidade contributiva suportem igual carga tributária (igualdade horizontal), enquanto os que revelem diferente capacidade contributiva devem pagar imposto quantitativamente diferente, na proporção desta diferença (igualdade vertical).

Assim, resulta cristalino que, caso seja necessário introduzir alguma diferenciação no tratamento dos que materialmente se encontram em condições de migrar para outros regimes e os que objectivamente não estão (em virtude da imaturidade do seu negócio ou actividade, ou decisão dos sujeitos passivos de operar em pequena escala), seja respeitado o princípio da igualdade em ambas perspectivas, isto é, horizontal e vertical.

Portanto, julgamos que o antigo regime se mostrava mais transparente e facilmente ajustado ao contexto em específico de cada contribuinte, pelo que somos apologistas da ideia de se repensar o mecanismo introduzido, sob pena de se verificarem, de agora em diante, violações deste princípio sacrossanto, para lá da legitimação de arbitrariedades, nomeadamente tratamentos desiguais, sem falar das diferenças percentuais do imposto aplicável para uns (sujeitos passivos que exercem actividades que não se enquadram em profissões liberais) e outros (profissionais liberais), cujo objecto será passível de análise paralelamente.

## 3. Liberdade de iniciativa dos agentes económicos

Por seu turno, a alínea c) do artigo 97 da CRM consagra a "liberdade de iniciativa dos agentes económicos" como um dos princípios fundamentais da organização económica e social de Moçambique. Assim, ao admitir-se restrições de permanência no regime de ISPC apenas

others it may lead to inequalities when, for example, taxpayers without sufficient capacity to migrate to another tax regime are forced to restructure their businesses in order to respond to challenges for which they lack structural stability. In the short, medium and long term, this could contribute to the decline of some businesses, as well as a return to informality or undue permanence in this regime after the 5 years established by law, thus frustrating the ultimate goal of creating this tax, which is to promote the

formalization of businesses and ensure that everyone can contribute in proportion to their earnings.

## 2. Principle of tax equality

The origin of this principle stems from Article 35 of the CRM, which enshrines the principle of equality. The ideal of this principle translates into the requirement that taxpayers with equal ability to pay bear the same tax burden (horizontal equality), while those who demonstrate different ability to pay should pay quantitatively

com fundamento no decurso do tempo, isolado de outros factores, age-se de forma desproporcional e, consequentemente, entramos em desacordo com o ideal da liberdade de iniciativa, na medida em que a imposição de regimes fiscais mais complexos pode ser interpretada como uma restrição indirecta ao exercício destas actividades profissionais.

Ademais, essa limitação pode ser igualmente percebida como um obstáculo à tomada de decisões estratégi-

cas, o que pode afectar a iniciativa privada, a competitividade e a inovação, sobretudo entre profissionais liberais que dependem da flexibilidade na gestão da sua prática.

Tal justifica-se na medida em que a obrigatoriedade de transição do regime de ISPC para regimes mais complexos implica aumento significativo de custos de compliance, incluindo a necessidade de estruturação da contabilidade, o que acarreta maior carga administrativa com a gestão dos processos internos pelas empresas, além do potencial aumento da carga fiscal, visto que o enquadramento no regime do ISPC exclui a aplicação do IVA, IRPS e IRPC.

different taxes, in proportion to this difference (vertical equality). Thus, it is crystal clear that, should it be necessary to introduce any differentiation in the treatment of those who are materially in a position to migrate to other regimes and those who objectively are not (due to the immaturity of their business or activity, or the decision of the taxpayers to operate on a small scale), the principle of equality must be respected in both perspectives, that is, horizontally and vertically.

**"Imposing mandatory migration from the ISPC regime simply due to the passage of time may constitute a violation of the principle of ability to pay"**

Therefore, we believe that the old system was more transparent and easily adjusted to the specific context of each taxpayer, and we advocate for rethinking the mechanism introduced, otherwise, from now on, there will be violations of this sacrosanct principle, in addition to legitimizing arbitrary actions, namely unequal treatment, not to mention the percentage differences in the tax applicable to some (taxpayers who carry out activities that do not fall under liberal professions) and others (liberal professionals), the subject of which will be subject to parallel analysis.

## 3. Freedom of initiative for economic agents

In turn, point c) of article 97 of the CRM enshrines the "freedom of initiative of economic agents" as one of the fundamental principles of Mozambique's economic and social organization. Thus, admitting restrictions on remaining in the ISPC regime solely based on the passage of time, isolated from other factors, is disproportionate and, consequently, contradicts the ideal of freedom of initiative, insofar as the imposition of more complex tax regimes can be interpreted as an indirect restriction on the exercise of these professional activities.

Furthermore, this limitation can also be seen as an obstacle to strategic decision-making, which can affect private initiative, competitiveness, and innovation, especially among self-employed professionals who depend on flexibility in managing their practice.

This is justified insofar as the mandatory transition from the ISPC regime to more complex regimes implies a significant increase in compliance costs, including the need to structure accounting, which entails a greater administrative burden with the management of internal processes by companies, in addition to the potential in-

Portanto, tais custos podem inviabilizar a continuidade das actividades ou mesmo penalizações dos sujeitos passivos que não estruturarem as suas bases para o acolhimento das novas imposições legais, o que poderá culminar, eventualmente, com a aplicação de sanções de variada ordem ao contribuinte, forçando-o, assim, a encerrar as suas actividades. Diante do acima exposto, recomenda-se a eliminação da fixação de período máximo de permanência no regime de ISPC aplicável aos profissionais liberais, regressando-se ao critério do volume de negócios como parâmetro principal para migração para outros regimes de tributação, ou o aperfeiçoamento deste regime, visto que a introdução do critério temporal de exclusão do ISPC pode ser interpretada como uma migração forçosa para o regime de contabilidade organizada aliado a "maturidade económica presumida" destes sujeitos passivos.

Além disso, como forma de garantir que, verificados os requisitos para a migração dos sujeitos passivos do ISPC para outro regime, seja em virtude da superação dos limiares fixados para o enquadramento no ISPC, julgamos ser necessário o reforço dos mecanismos de fiscalização das actividades destes sujeitos passivos pela Autoridade Tributária, por forma a identificar situações que possam consubstanciar a violação da lei, bem como a responsabilização dos visados, salvaguardando, deste modo, os interesses dos demais sujeitos passivos.

crease in the tax burden, since inclusion in the ISPC regime excludes the application of VAT, IRPS and IRPC.

Therefore, such costs may make the continuation of activities unfeasible or even penalize taxpayers who do not structure their operations to accommodate the new legal requirements, which could eventually culminate in the application of various sanctions to the taxpayer, thus forcing them to close their business.

In light of the above, it is recommended that the maximum period of stay in the ISPC regime applicable to self-employed professionals be eliminated, returning to the criterion of turnover as the main parameter for migration to other tax regimes, or that this regime be improved, since the introduction of the temporal criterion for exclusion from the ISPC can be interpreted as a forced migration to the organized accounting regime combined with the "presumed economic maturity" of these taxpayers.

Furthermore, in order to ensure that, once the requirements for the migration of ISPC taxpayers to another regime are met, whether due to exceeding the thresholds set for inclusion in the ISPC, we believe it is necessary to strengthen the mechanisms for monitoring the activities of these taxpayers by the Tax Authority, in order to identify situations that may constitute a violation of the law, as well as to hold those involved accountable, thus safeguarding the interests of other taxpayers.

# 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, optimizar infraestruturas e oferecer aos nossos clientes resultados que duram.

Inclusão Financeira

# Do conhecimento à acção para a **inclusão financeira das Mulheres**

## – Reflexões a partir da Conferência de Mulheres em Finanças (Maputo, Abril 2026)

*Financial Inclusion*

# From knowledge to action for the **financial inclusion of Women**

## – Reflections from the Women in Finance Conference (Maputo, April 2026)

Abril tem dois significados que se entrelaçam em Moçambique: é o Mês da Mulher e o Mês da Literacia Financeira. A coincidência não é só simbólica – convida a reflectir sobre o conhecimento financeiro como instrumento de emancipação para as mulheres moçambicanas

**Carla Marra**
SAL & Caldeira Advogados, Lda.
Advogada / *Lawyer*

*April has two intertwined meanings in Mozambique: it is Women's Month and Financial Literacy Month. The coincidence is not merely symbolic – it invites reflection on financial literacy as a tool for the empowerment of Mozambican women.*

## O que nos dizem os números

O Inquérito sobre literacia Financeira em Moçambique foi realizado pelo Banco de Moçambique entre Março de 2022 e Fevereiro de 2023, envolvendo um total de 10.988 inquiridos. O estudo enquadrou-se no objectivo de melhorar os níveis de conhecimento em segmentos específicos da sociedade, fornecendo uma base sólida para compreender as disparidades e orientar políticas.

Os dados revelam uma realidade que merece atenção: a pontuação média de literacia financeira da população moçambicana situa-se em 51,48% – um valor que, embora próximo da África do Sul (51%) e abaixo da Namíbia (60,13%), da Europa e Ásia (55,8%) e dos países da OCDE (63%), posiciona o país num patamar de partida razoável, com amplo espaço de crescimento.

Por detrás desta média, porém, escondem-se assimetrias importantes. A localização geográfica, o género, a

## What do the numbers tell us

The Financial Literacy Survey in Mozambique was conducted by the Bank of Mozambique between March 2022 and February 2023, involving a total of 10,988 respondents. The study was part of an objective to improve knowledge levels in specific segments of society, providing a solid basis for understanding disparities and guiding policies.

The data reveals a reality that deserves attention: the average financial literacy score of the Mozambican population stands at 51.48% – a value that, although close to South Africa (51%) and below Namibia (60.13%), Europe and Asia (55.8%) and OECD countries (63%), places the country at a reasonable starting level, with ample room for growth.

Behind this average, however, lie significant asymmetries. Geographic location, gender, age group, and

# 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."

faixa etária e a situação laboral são determinantes dos níveis de literacia financeira no País. As mulheres – especialmente as que vivem em zonas rurais ou que operam na economia informal – tendem a registar níveis mais baixos em três das quatro dimensões que compõem a capacidade financeira: conhecimento, comportamento e atitude.

O conhecimento financeiro traduz-se na compreensão de conceitos fundamentais como inflação, juros simples e capitalização, que são essenciais para decisões conscientes de poupança e crédito. Contudo, apenas 24,3% dos inquiridos compreendem o impacto da inflação e 19,5% entendem a capitalização de juros, revelando lacunas críticas.

O comportamento financeiro refere-se às práticas quotidianas de gestão, como poupar para imprevistos, selecionar adequadamente produtos e cumprir obrigações. A pontuação média de 49,69% mostra fragilidades persistentes, incluindo ausência de metas financeiras e deficiente acompanhamento das finanças pessoais.

A atitude financeira reflecte percepções e confiança: reconhecer a importância da poupança, comprometer-se com planos de gastos e sentir-se capaz de procurar informação junto de instituições formais. Embora 73% valorizem a poupança, apenas 46% demonstram confiança plena em lidar com instituições financeiras, o que limita a utilização efectiva dos serviços disponíveis.

Estes três pilares – saber, fazer e querer fazer – são indissociáveis. É neste tripé que devem assentar estratégias de inclusão financeira feminina.

## A voz de quem usa os serviços

Na Conferência de Mulheres em Finanças realizada, em Abril deste ano, em Maputo, tive a oportunidade de partilhar, na minha intervenção, a minha experiência enquanto utilizadora de serviços financeiros. O que ficou claro é que os desafios não se resumem ao acesso mas também à qualidade e adequação dos serviços disponíveis.

O maior obstáculo que identifico no dia-a-dia não é abrir uma conta bancária; é a demora e a complexidade na recuperação de valores quando ocorre uma falha numa transferência entre operadores distintos, com destaque para as Carteiras Móveis. Numa economia em que os pagamentos móveis são já parte do quotidiano – e em que as carteiras móveis registam maior penetração do que a Banca tradicional em determinados segmentos – a ausência de mecanismos ágeis de resolução de falhas é um constrangimento para os utilizadores do sistema.

Mas a conferência trouxe também uma visão de futuro. Três ideias que considero transformadoras e que deixo como contributo:

- **No segmento de particulares –** um *Personal Advisor* digital baseado em inteligência artificial que analise o perfil financeiro individual – rendimento, poupanças, histórico – e recomende, em tempo real, as melhores op-

employment status are key determinants of financial literacy levels in the country. Women - especially those living in rural areas or working in the informal economy - tend to register lower levels in three of the four dimensions that make up financial capacity: knowledge, behavior, and attitude.

Financial literacy translates into an understanding of fundamental concepts such as inflation, simple interest, and compounding, which are essential for informed savings and credit decisions. However, only 24.3% of respondents understand the impact of inflation and 19.5% understand compound interest, revealing critical gaps.

Financial behavior refers to everyday management practices, such as saving for emergencies, selecting products appropriately, and fulfilling obligations. The average score of 49.69% shows persistent weaknesses, including a lack of financial goals and poor monitoring of personal finances.

Financial attitude reflects perceptions and confidence: recognizing the importance of saving, committing to spending plans, and feeling capable of seeking information from formal institutions. Although 73% value saving, only 46% demonstrate full confidence in dealing with financial institutions, which limits the effective use of available services. These three pillars – knowing, doing, and wanting to do – are inseparable. Strategies for women's financial inclusion should be based on this tripod.

## The voice of those who use the services

At the Women in Finance Conference held in Maputo this April, I had the opportunity to share my experience as a user of financial services in my presentation. What became clear is that the challenges are not limited to access but also extend to the quality and suitability of the services available.

The biggest obstacle I see on a daily basis isn't opening a bank account. It's the delays and complexity in recovering funds when a transfer fails between different operators, especially mobile wallets. In an economy where mobile payments are already part of everyday life – and where mobile wallets have greater penetration than traditional banking in certain segments - the lack of agile failure resolution mechanisms is a constraint for system users.

But the Women in Finance Conference also offered a vision for the future. Three ideas that I consider transformative and that I leave as a contribution:

- **In the private banking segment –** a digital Personal Advisor based on artificial intelligence that analyses the individual's financial profile – income, savings, history - and recommends, in real time, the best options for investing surplus funds and the most favourable credit conditions.

ções de aplicação de excedentes e as condições de crédito mais favoráveis.

• **No segmento de empresas –** *hubs* digitais de diagnóstico para empreendedoras – plataformas onde toda a mulher com um negócio possa submeter informação e receber, com apoio de Inteligências Artificial, uma avaliação do seu perfil de risco e orientação sobre os canais de financiamento mais adequados: microfinanças, crédito bancário ou programas de convenção.

• **Ecossistemas digitais de negócios por sector –** que aproximem produtoras, intermediários e consumidores finais, construindo cadeias de valor completas e sustentáveis. Este é, na minha leitura, o maior desafio das empreen-

• **In the business segment –** digital diagnostic hubs for female entrepreneurs – platforms where any woman with a business can submit information and receive, with the support of Artificial Intelligence, an assessment of her risk profile and guidance on the most appropriate financing channels: microfinance, bank credit or convention programs.

• **Digital business ecosystems by sector –** that bring producers, intermediaries, and end consumers closer together, building complete and sustainable value chains. In my view, this is the biggest challenge for women entrepreneurs in Mozambique: not only accessing financing, but scaling the business sustainably.

dedoras em Moçambique: não apenas aceder ao financiamento, mas escalar o negócio com sustentabilidade.

Estas propostas só ganham escala se o sistema financeiro também evoluir. E isso implica escolhas deliberadas de política – não apenas de tecnologia.

## O que tem de mudar

Os dados e as conversas convergem num diagnóstico comum: a literacia financeira não pode ser tratada como um programa de sensibilização pontual. É necessário integrá-la no ecossistema de serviços financeiros, tornando-se parte da experiência do utilizador – e não um pré-requisito que se exige antes de se prestar o serviço.

A interoperabilidade entre bancos e carteiras móveis é uma prioridade que beneficia desproporcionalmente as mulheres, que são utilizadoras intensivas dos sistemas de pagamento móvel. Criar pontes entre estes dois mundos – permitindo, por exemplo, acesso a produtos de poupança remunerada a partir de uma carteira móvel – é uma decisão de política financeira com impacto directo na inclusão feminina.

O estudo do Banco de Moçambique identifica desafios estruturais que merecem resposta concertada entre reguladores, instituições financeiras e organizações da sociedade civil: as normas culturais que condicionam as decisões financeiras das mulheres, os baixos níveis de educação básica, os recursos limitados para escalar abordagens eficazes, a subjectividade no entendimento do que constitui uma boa decisão financeira.

## Uma responsabilidade partilhada

Melhorar a literacia financeira das mulheres não é apenas uma questão de equidade – é uma condição para o desenvolvimento económico do País. Uma mulher financeiramente capaz poupa, investe, protege a sua família de choques económicos e faz crescer o seu negócio. Multiplica o impacto do seu rendimento de formas que beneficiam toda a comunidade.

O caminho passa por um esforço colectivo e coordenado entre reguladores, bancos, fintechs, organizações de apoio às mulheres e as próprias utilizadoras. O futuro que vislumbro – e que é tecnicamente alcançável – é um ecossistema financeiro em que toda a mulher moçambicana, independentemente da sua localização ou nível de escolaridade, tenha acesso a ferramentas inteligentes, produtos adequados ao seu perfil e comunidades digitais que a apoiem a prosperar.

Abril celebra a mulher. Abril promove a literacia financeira. Não é coincidência – é uma oportunidade.

**Fonte de referência:** *Inquérito sobre Literacia Financeira em Moçambique*, Banco de Moçambique, 2023 (via FSDMo - Fundo para a Inclusão Financeira em Moçambique).

These proposals will only gain traction if the financial system also evolves. And that implies deliberate policy choices – not just technological ones.

## What needs to change?

The data and conversations converge on a common diagnosis: financial literacy cannot be treated as a one-off awareness program. It needs to be integrated into the financial services ecosystem, becoming part of the user experience – not a prerequisite required before providing the service.

Interoperability between banks and mobile wallets is a priority that disproportionately benefits women, who are intensive users of mobile payment systems.

Building bridges between these two worlds – allowing, for example, access to interest-bearing savings products from a mobile wallet – is a financial policy decision with a direct impact on female inclusion.

The Bank of Mozambique study identifies structural challenges that deserve a concerted response between regulators, financial institutions, and civil society organizations: cultural norms that condition women's financial decisions, low levels of basic education, limited resources to scale up effective approaches, and subjectivity in understanding what constitutes a good financial decision.

## A shared responsibility

Improving women's financial literacy is not just a matter of equality – it's a condition for the country's economic development. A financially capable woman saves, invests, protects her family from economic shocks, and grows her business. She multiplies the impact of her income in ways that benefit the entire community.

The path forward requires a collective and coordinated effort between regulators, banks, fintechs, women's support organizations, and the users themselves. The future I envision – and which is technically achievable – is a financial ecosystem where every Mozambican woman, regardless of her location or level of education, has access to smart tools, products suited to her profile, and digital communities that support her growth.

April celebrates women. April promotes financial literacy. It's no coincidence – it's an opportunity.

**Reference source:** *Survey on Financial Literacy in Mozambique*, Bank of Mozambique, 2023 (via FSDMo - Fund for Financial Inclusion in Mozambique).

AIMO ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL DE MOÇAMBIQUE

# 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**

info@aimo.org.mz
+258 85 547 5892

Av. 24 de Julho Nr 2023/23 Rc
Maputo, Moçambique.

aimo.org.mz

CONFERÊNCIA DE INVESTIMENTOS

# Província de Gaza mobiliza investidores para transformarem elevado potencial económico em riqueza

O Governo da Província de Gaza está a preparar uma diversificada carteira de projectos destinada a atrair investimento para a agricultura, agro-processamento, pecuária, turismo, recursos minerais, energia e logística. As oportunidades de negócios serão apresentadas na II Conferência Internacional de Investimentos da Província, prevista para Novembro de 2026, no distrito do Bilene. A cerimónia de lançamento da conferência decorreu a 10 de Setembro, na capital do País, num evento dirigido pela Ministra das Finanças, Carla Louveira, que declarou, na ocasião, o início de um roteiro de acções rumo à conferência.

De acordo com a governante, Gaza possui condições para recuperar o protagonismo na agricultura nacional, atendendo à experiência acumulada na produção de arroz, hortícolas, caju e frutas. A expansão dependerá da mecanização, do acesso regular a insumos, da disponibilidade de financiamento e da criação de canais de comercialização.

"Esperamos que esta conferência seja catalisadora da geração de indústrias e de mais emprego, não só para a população gazense, como também para jovens de todo o País", afirmou Carla Louveira.

Segundo a organização, a conferência procura mobilizar investidores para modernizar a produção agrícola, instalar unidades de processamento e desenvolver cadeias de valor capazes de aumentar o rendimento gerado pelos recursos da província.

## Estabilidade e segurança

A estratégia recupera a ambição de Gaza voltar a desempenhar um papel de destaque no abastecimento alimentar, como celeiro da região Sul do País. Para isso, o Governo Provincial pretende articular terra, água, produção, indústria, energia e transporte numa plataforma económica orientada para o mercado.

O Governador de Gaza, Alfeu Cuna, garantiu estabilidade e facilitação dos procedimentos administrativos aos investidores interessados em desenvolver projectos na província. Um compromisso que procura reduzir o tempo e os custos associados ao licenciamento, acesso à terra e obtenção das autorizações necessárias.

INVESTMENT CONFERENCE

# Gaza Province mobilizes investors to transform high economic potential into wealth

The Government of Gaza Province is preparing a diversified portfolio of projects aimed at attracting investment in agriculture, agro-processing, livestock, tourism, mineral resources, energy, and logistics. Business opportunities will be presented at the II International Investment Conference of the Province, scheduled for November 2026 in the Bilene district.

The conference launch ceremony took place on September 10 in the country's capital, at an event led by the Minister of Finance, Carla Louveira, who on that occasion declared the beginning of a roadmap of actions leading up to the conference.

According to the governor, Gaza has the conditions to regain its leading role in national agriculture, given its accumulated experience in the production of rice, vegetables, cashew nuts, and fruits. Expansion will depend on mechanization, regular access to inputs, the availability of financing, and the creation of marketing channels.

“We hope that this conference will be a catalyst for the creation of industries and more jobs, not only for the people of Gaza, but also for young people throughout the country,” stated Carla Louveira.

According to the organizers, the II International Investment Conference of the Province seeks to mobilize investors to modernize agricultural production, install processing units, and develop value chains capable of increasing the income generated by the province's resources.

## Stability and security

The strategy revives Gaza's ambition to once again play a prominent role in food supply, as the breadbasket of the southern region of the country. To this end, the provincial government intends to integrate land, water, production, industry, energy, and transport into a market-oriented economic platform.

The Provincial Governor of Gaza, Alfeu Cuna, guaranteed stability and streamlined administrative procedures for investors interested in developing projects in the province. This commitment aims to reduce the time and costs associated with licensing, land access, and obtaining the necessary permits. This streamlining will require coordination between the provincial

A facilitação exigirá coordenação entre o Governo Provincial, municípios, ministérios, autoridades reguladoras, serviços de terras, ambiente, energia e recursos hídricos. "Asseguramos aos investidores nacionais e estrangeiros que Gaza oferece um ambiente de estabilidade, segurança e tranquilidade para o desenvolvimento de negócios sustentáveis e duradouros", garantiu Alfeu Cuna.

O Vale do Limpopo é apontado como o principal activo agrícola que a província apresenta. A região possui terras férteis, disponibilidade de água e um dos maiores sistemas de regadio da África Subsaariana, cuja combinação permite reduzir a dependência exclusiva da precipitação e criar condições para ciclos regulares de produção comercial.

O aproveitamento integral do regadio poderá aumentar a produção, ppor exemplo, de arroz, de hortícolas e de frutas, além de criar matéria-prima para abastecer unidades de processamento.

## Distinguir o público do privado

Nesse contexto, os projectos a serem apresentados na conferência deverão esclarecer as áreas disponíveis, os custos de utilização, as necessidades de reabilitação e os modelos de participação dos investidores.

government, municipalities, ministries, regulatory authorities, land services, and environmental, energy, and water resources departments. “We assure national and foreign investors that Gaza offers an environment of stability, security and tranquility for the development of sustainable and lasting businesses,” said Alfeu Cuna.

The Limpopo Valley is considered the province's main agricultural asset. The region possesses fertile land, water availability, and one of the largest irrigation systems in Sub-Saharan Africa, a combination that reduces dependence on rainfall and creates conditions for regular cycles of commercial production. Full utilization of irrigation could increase the production of rice, vegetables, and fruits, as well as create raw materials for processing plants.

## Distinguishing public from private

In this context, the projects to be presented at the conference should clarify the available areas, usage costs, rehabilitation needs, and investor participation models.

tos de utilização, as necessidades de reabilitação e os modelos de participação dos investidores.

Por sua vez, o Presidente da Confederação das Associações Económicas de Moçambique (CTA), Álvaro Massingue, assumiu o compromisso de mobilizar potenciais investidores que se interessem em estabelecer negócios na província de Gaza. E recomendou ao governo local que separe projectos públicos, privados e parcerias público-privadas, indicando as responsabilidades financeiras e operacionais de cada entidade.

"A CTA reafirma o seu compromisso de trabalhar com o Governo Provincial de Gaza, municípios e outras instituições públicas, parceiros de desenvolvimento e sector privado, para mobilizar investimento nacional e estrangeiro", garantiu, na ocasião, Álvaro Massingue.

A II Conferência Internacional de Investimentos de Gaza poderá ser utilizada para apresentar projectos integrados, ligando grandes investidores, pequenas explorações, fornecedores de insumos, empresas de processamento e redes comerciais.

**"(...) o desenvolvimento de uma província não pode depender apenas da acção do Estado (...)", diz Joaquim Chissano, antigo Presidente da República de Moçambique**

O Governo de Gaza apresenta a Zona Económica Especial do Agro-Negócio do Limpopo como um dos principais instrumentos para a industrialização e criação de emprego. A zona deverá facilitar a instalação de empresas ligadas ao processamento agrícola, pecuária, armazenamento, logística e prestação de serviços.

Falando na qualidade de padrinho da II Conferência Internacional de Investimentos de Gaza, o antigo Presidente da República, Joaquim Chissano, destacou que a província precisa de parceiros que não apenas acreditem no seu potencial, mas que estejam dispostos a ajudar na transformação do potencial em riqueza que beneficie o povo, aumentando de uma forma concreta e progressiva a sua qualidade de vida.

"Aceitei ser Padrinho desta Conferência porque entendo que o desenvolvimento de uma província não pode depender apenas da acção do Estado. É necessário criar uma aliança entre o Governo, o sector privado, as instituições financeiras, os parceiros de cooperação, as universidades, as comunidades e os próprios investidores", justificou Chissano.

## Tornar Gaza grande novamente

Já o Director Geral da Revista Business&Legal, Edson Chichongue, parceiro do Governo da Província de Gaza e braço operacional na organização da Conferência, afirmou que a província pode afirmar-se como um território capaz de atrair investimentos, gerar emprego, desenvolver empresas e participar activamente na transformação económica do país. "Temos de tornar Gaza grande novamente", concluiu.

In turn, the President of the Confederation of Economic Associations of Mozambique (CTA), Álvaro Massingue, pledged to mobilize potential investors interested in establishing businesses in Gaza province. He recommended that the local government separate public, private, and public-private partnership projects, indicating the financial and operational responsibilities of each entity. "The CTA reaffirms its commitment to working with the Gaza provincial government, municipalities and other public institutions, development partners and the private sector to mobilize national and foreign investment," assured Álvaro Massingue.

**"(...) the development of a province cannot depend solely on the actions of the State (...)", says Joaquim Chissano, former president of the Republic of Mozambique**

The II International Investment Conference of the Province can be used to present integrated projects, linking large investors, small farms, input suppliers, processing companies and commercial networks. The Gaza Government presents the Limpopo Special Economic Area for Agribusiness as one of the main instruments for industrialization and job creation. The area should facilitate the establishment of companies linked to agricultural processing, livestock farming, storage, logistics, and service provision.

Speaking in his capacity as Patron of the II Gaza International Investment Conference, former President Joaquim Chissano stressed that the province needs partners who not only believe in its potential, but who are willing to help transform that potential into wealth that benefits the people, concretely and progressively improving their quality of life.

"I accepted to be the Patron of this Conference because I understand that the development of a province cannot depend solely on the actions of the State. It is necessary to create an alliance between the Government, the private sector, financial institutions, cooperation partners, universities, communities and the investors themselves," Chissano explained.

## Make Gaza great again

Edson Chichongue, Director General of Business&Legal Magazine, a partner of the Gaza Government and operational arm in organizing the II International Investment Conference of the Province, stated that the province can establish itself as a territory capable of attracting investments, generating employment, developing businesses, and actively participating in the country's economic transformation. "We have to make Gaza great again," he concluded.

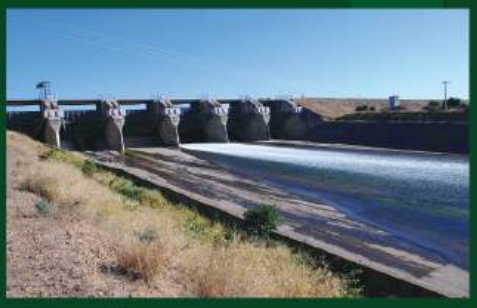
The II International Investment Conference of the Gaza Province, which will take place in the tourist district of Bilene, includes in its program, in addition to the main session, project presentations and debates, an exhibition fair of products and

REPÚBLICA DE MOÇAMBIQUE
CONSELHO EXECUTIVO PROVINCIAL DE GAZA

Conferência Internacional de Investimentos de Gaza

# CONFERÊNCIA INTERNACIONAL DE INVESTIMENTOS DE GAZA - 2026

***"Transformar Potencial em Investimento, Investimento em Prosperidade"***



## Save the Date

**20 e 21 de Novembro de 2026**
**Praia do Bilene | Humula Beach Resort | Gaza**
**admin@businesslegal.co.mz | eventosbusinesslegal.co.mz**
**+258 84 790 7006 | +258 82 627 0600**

Mais informações e inscrição

Organização:

Patrocinadores:

Parceiros:

emose

Seguro com garantia

# 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.

21 356300/1 comercial@emose.co.mz www.emose.co.mz

www.emose.co.mz

A II Conferência Internacional de Investimentos de Gaza, cujo palco será o distrito turístico de Bilene, inclui na sua programação, além da sessão principal, a apresentação de projectos e debates, uma feira de exposição de produtos e serviços, um jantar de gala designado "Gala do Investidor" e visitas a locais de interesse económico a nível da província

Além da figura de padrinho, a II Conferência Internacional de Investimentos de Gaza conta com embaixadores, ou seja, personalidades naturais de Gaza e que actuam nos campos político, empresarial e académico, que deverão mobilizar parceiros e potenciais investidores para a província. Entre eles, destacam-se Castigo Langa (antigo Ministro dos Recursos Minerais e Energia), Domingos Tivane (empresário), Guilherme Mambo (empresário) e Elísio Macamo (académico).

## The International Investment Conference will take place in the tourist district of Bilene

services, a gala dinner called "Investor Gala", and visits to places of economic interest at the provincial level. In addition to the figure of the Patron, the conference has Ambassadors, that is, native Gaza personalities who are active in the political, business and academic fields, who will be responsible for mobilizing partners and potential investors to the province. Among them are: Castigo Langa (Former Minister of Mineral Resources and Energy), Domingos Tivane (Businessman), Guilherme Mambo (Businessman) and Elísio Macamo (Academic).

business&legal

# Anuncie a sua marca ou empresa aqui

businesslegal.co.mz

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

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