

Folha Empresarial



Este suplemento integra a edição de 26 de Agosto do jornal "País" e não pode ser vendido separadamente

Presidente do Conselho Directivo: Carlos Henriques | Directora Executiva: Carrie Davies | Director e Editor: Marcelo Mosse



Terminal de Petróleos do Porto da da Beira: dos céus, um cenário de normalidade; por terra um pesadelo que convida à desistência

PORTO DA BEIRA: Um gigante problemático

Sempre que os actores do sector privado se reúnem com o Governo, há um esforço comum para retratarem o ambiente de negócios em Moçambique como uma coisa perfeita, sem muitos espinhos, até porque a avalanche de mega-projectos e a recente profusão de investimento directo estrangeiro pode ser usadas como prova disso.

Quem trabalha no conforto dos gabinetes da capital e não se dá ao luxo de se conectar ao país real engole essa percepção. Na verdade, uma percepção que se vai perpetuando até Moçambique não se descolonizar da doença do politicamente correcto: a ideia de que o ambiente de negócios é bom é uma falsa

ideia, mas até o mais poderoso executivo da banca ou chefe de uma dessas multinacionais que por cá caçam o ouro negro não ousam expor o mal.

Na verdade, o nosso Governo é exímio em "instruir" a direcção e o sentido do discurso. Mas não imagina que em privado o mesmo executivo bancário e o mesmo mega-chefe maldizem das coisas que não andam, dos entraves de burocracia, das externalidades negativas ou dos custos de operação ou da pauperíssima base infra-estrutural. Estas atitudes estão lá, intactas, mas quem ganha? Tomemos o caso do Porto da Beira, nomeadamente do seu Terminal de Petróleo... Aqui vive-se o desenrasca, por entre riscos fatais de explosões gigantescas. A circulação interna dos camiões-cisterna que carregam combustí-

veis para Zimbabwe, Malawi e até para RD Congo é terrível, com engarrafamentos de horas sem fim, e até dias. Algumas empresas desviaram já parte dos seus camiões para Durban e Dar-es-Salaam, rotas mais onerosas, obviamente, mas menos incertas em termos de escoamento. E é justamente essa incerteza que entrava o fluxo do negócio.

O desgoverno e o desleixo tomaram conta do terminal. Enquanto camiões-tanques se esbarram nas estradas esburacadas à procura de um lugar de acesso ao abastecimento, populares pilham a bel-prazer, e com direito a atear fogo para a confecção de alimentos.

A ACIS conversou com vários operadores e conta dar mais detalhes do cenário na próxima edição. ■

DO PRESIDENTE DA ACIS

Desafios de Crescimento

A ACIS está a atravessar um momento crucial da sua vida, pouco mais de uma década depois de nascer, na Beira, com uma identidade muito localizada, perseguindo objectivos também muito localizados, os quais perfaziam os anseios das poucas empresas beirenses que não sentiam os seus interesses devidamente representados junto do Governo.

Quando nascemos na Beira, tínhamos a percepção de que as nossas demandas (locais na sua origem, mas replicáveis a outros pontos do país) podiam ser resolvidas localmente. Esta era uma percepção errónea. Em pouco tempo, verificámos que, quando se trata de reformas positivas ao ambiente de negócios, essas só acontecem com a intervenção do poder central, e este está em Maputo. O advento da descentralização não permitiu ainda uma maior capacidade legislativa e regulamentária nos poderes locais em matérias que afectam o sector privado. As autarquias locais têm a sua quota parte na criação de dificuldades que entravam a actuação das empresas na economia (basta nos referirmos às taxas municipais e como elas são um autêntico fardo para as empresas), mas o essencial das reformas cruciais que o sector privado vem exigindo desde a transição para a economia de mercado em 1985 (quando foi iniciado o processo de privatizações) depende do estado de espírito da capital.

Com esta nova percepção já enraizada, a ACIS cresceu para lá da Beira. Crescemos tremendamente e hoje somos uma associação nacional. Olhando à volta, compulsando a nossa base de dados, notamos que os nossos membros representam um espectro diversificado da nossa economia, isto é, os nossos membros são oriundos de todas as esferas de actividade económica. Este crescimento tornou-se um desafio para quem lidera esta associação. Estamos neste momento no processo de repensar como agir para responder aos objectivos de quem se filiou à ACIS. Estamos nesse processo de teorizar a mudança, para informar melhor a nossa actuação, definir com alguma precisão a melhor estratégia, as ferramentas ideias e os recursos necessários para podermos alcançar esses objectivos.

Para dar corpo a essa teoria da mudança, encetamos um exercício de reflexão interno baseado na seguinte questão: desde 1995, quando o sector privado começou de forma estruturada e organizada a apontar a necessidade de reformas ao ambiente de negócios, o que é que de facto mudou? O resultado dessa reflexão é extraordinário. Nada que nos deixa cantar hossanas, mas a presente reflexão em curso ao nível da ACIS vai de certeza ajudar-nos a redefinir a nossa forma de actuação, o perfil das nossas alianças e o rigor do nosso discurso. São desafios de crescimento, cujos resultados serão oportunamente partilhados com todos os membros e não membros.

Carlos Henriques (Presidente da ACIS)

ACIS organiza "Business Link" 2013

A sessão deste ano conta com uma conferência sobre aquisições locais, onde participarão representantes de alguns mega-projectos

No dia 17 de Outubro de 2013, dezenas de empresas nacionais e estrangeiras vão reunir-se no Indy Village, em Maputo, para um dia de seminários sobre aquisição e uma exposição de negócios.

O foco principal do evento deste ano é sobre a aquisição local, com um debate sobre como as empresas locais podem fornecer a grandes investidores, numa Conferência onde haverá oportunidade de ouvir de e falar com 20 dos maiores investidores em Moçambique, nomeadamente sobre as suas práticas de contratação e aquisição.

O objectivo do evento é o intercâmbio comercial, divulgação de informações sobre as necessidades de aquisição de grandes investidores, reuniões focadas num ambiente profissional e criação de oportunidades de comércio e negócios.

O BusinessLink é um dos serviços que a ACIS presta aos seus membros, o qual consiste numa feira com duração de apenas um dia, onde os associados montam os seus stands ou bancas e expõem os seus produtos e serviços de uma maneira menos formal.

Pelo número de empresas e pessoas de envolvidas, é fácil estabelecer contactos, bem como receber opiniões e informações sobre o que está a acontecer na economia nacional. Em 2011, a ACIS realizou o seu primeiro BusinessLink, que contou com a participação de 97 empresas, e em 2012 tivemos 125 empresas, na sua segunda edição.

As expectativas para 2013 são igualmente animadoras. Os espaços que estavam disponíveis para exposição já foram esgotados, embora ainda existam bilhetes para a Conferência, um evento que se realiza pela primeira vez.

O Business Link está aberto ao público, e, por isso, a ACIS espera que os seus membros consigam mais clientes e abranjam muita gente. Para isso, contribuirá o facto de o evento acontecer dentro da cidade, tornando possível que grande parte dos decisores tire uma ou duas horas do seu tempo para se deslocar àquele local, a fim de visitar a feira e conhecer os produtos e serviços sobre os quais, talvez, não estives-

ACIS BUSINESS LINK inBid
ASSOCIAÇÃO DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA

Data: 17 October 2013

Hora: 07.30am — 20.00pm

Local: Girassol Indy Congress Centre, Indy Village, Maputo

Registro: acis@acismoz.com

Phone/Fax: + 258 23 325997

Novo Formato / New Format

Exposição e Conferência 2013

Tema: Aquisição Local e Emprego

Exhibition and Conference 2013

Theme: Local Procurement & Employment

BlueSky **AMERICAN EXPRESS** **DHL** **MCB forward, together** **KENMARE** **mcel estamos juntos** **MAERSK LINE** **Ronil** **The Mozambique Roadshow**

SELECTED SUPPLIES www.selectedsupplies.com **OIL RECYCLING**

www.acismoz.com

sem cientes da sua existência no mercado.

Relativamente à Conferência, haverá apresentações sectoriais sobre Carvão (onde participará a Rio Tinto, entre outras), Agricultura (com a participação da Olam, da Mozfoods e da Mozambique Leaf Tobacco), Minas e Hidrocarbonetos (Anadarko, Grafite Kropfmuehl de Moçambique e Kenmare) e do sector industrial tradicional (com a presença da Cervejas de Moçambique, Coca-Cola e MOZAL).■

ACIS ONLINE (www.acismoz.com)

Em www.acismoz.com apresentamos alguns dos nossos produtos e serviços, incluindo traduções em Inglês de legislação moçambicana relevante e publicações como a nossa série de Guias do Quadro Legal, concebidas para dar assistência aos investidores existentes e outros potenciais. Temos também informações sobre os programas de combate ao HIV/SIDA no local de trabalho (exigido, ao abrigo da Lei, a todas as empresas) e sobre transparência nos negócios e medidas anti-corrupção. A nossa biblioteca pesquisável é acedida através deste site e o nosso quadro de avisos está aberto a membros bem como a não membros.

OS MAIS RECENTES MEMBROS DA ACIS

A ACIS tornou-se um universo de associativismo empresarial bastante diversificado no que diz respeito ao tamanho e áreas de actividade das empresas que a compõem. Esta característica encontra-se vinculada no nosso código genético. A outra marca de água é o gráfico de crescimento da associação, sempre ascendente, e isso tem uma razão de fundo, indelével: a satisfação dos membros pelo serviço da ACIS tem um efeito multiplicador; os que já cá estão desde o início arrastam outros. Semanalmente recebemos pedidos de adesão e, por isso, decidimos publicar nas nossas edições mensais deste Newsletter os nomes das mais recentes empresas aderentes. Bem-vindos!

Major Drilling Mozambique, S.A
A Major Drilling Mozambique S.A é a subsidiária da Major Drilling International Group Inc, uma das maiores empresas de serviços de perfuração do mundo atendendo principalmente o sector de mineração em mais de 20 países. A Major Drilling Mozambique, S.A é representada na ACIS por Eugene Nienaber
Mozambique Legal Circle Advogados

A MLC Advogados orgulha-se de poder prestar aos seus clientes nacionais e estrangeiros serviços jurídicos muito diversificados nos principais ramos do Direito e sectores de actividade da economia moçambicana. A MLC Advogados é representada na ACIS por Fabrícia de Almeida Henriques e Paula Duarte Rocha SureMoz Lda
A SureMoz Lda é uma nova Correctora de Seguros Moçambicana, com escritórios em Maputo, Matola e Beira, e em breve em outras regiões do país. A SureMoz Lda é representada na ACIS por Louis Grobbelaar

Carta ao Leitor

Os riscos da captura do conteúdo local

Marcelo Mosse, (Editor)

acisdirec@acismoz.com

Moçambique que tem de aprender de Angola? Sim, diz uma sumidade como Pepetela. Testemunha de como Angola gere os seus recursos naturais através de práticas de rent seeking que apenas beneficiam as elites (o retrato do endinheiramento de Isabel dos Santos, estampado agora na Forbes, é apenas um exemplo) e exclusão social, o escritor angolano crê que Moçambique pode aprender dos erros de Angola e fazer melhor para o seu povo.

Seria ouro sobre azul se os nossos governantes estivessem dispostos a cultivar essa mentalidade de aprender dos erros para evitar copiá-los. No actual contexto moçambicano, na forma como está a ser gerida a economia política da indústria extractiva, as elites políticas mostram que não estão a aprender dos erros, mas a apreender os erros. E isso é uma prática instrumental, ou seja, é estratégica para sua a reprodução.

Poderíamos debater longamente a noção de erro. Mas não é isso que interessa. Podemos captar a noção de erro nos padrões de acumulação de renda tremendamente concentrados na elite política e militar angolana; ou buscá-la nas tendên-

cias de redistribuição da riqueza profundamente marginalizante dos pobres.

São esses padrões que Pepetela quer que repugnemos, que estão a ser repetidos em Moçambique com maior ou menor sofisticação. Estaremos a caminho da maldição? Talvez sim, talvez não. Um indicador pouco animador e que contraria tendências positivas é o nível de debate público sobre a matéria. Ainda não temos uma elite visionária capaz de discutir a gestão dos recursos naturais enquanto bem público. O seu comportamento actual sugere muito preconceito e uma noção de que só quem está no Governo tem esse direito exclusivo de discutir, pensar e definir as melhores formas de gestão desses recursos. Mesmo que as opiniões de fora sejam as mais razoáveis, há-de sempre subsistir uma atitude de mercador sem ouvidos. Foi assim quando os actores não-estatais chamaram a atenção para a necessidade da tributação das mais-valias; é assim com o tema da renegociação dos contratos, e parece que será assim com o debate, ainda emergente, sobre conteúdo local.

Estas atitudes são, no entanto, racionais no sentido de que as práticas de gestão e as medidas de política privilegiadas são-no porque beneficiam quem mexe os cordelinhos, quem tem acesso à informa-

ção. No caso do conteúdo local, o Governo está à propor na nova Lei de Petróleos, uma abordagem que apenas funcionará para criar novas bolsas de busca de renda e de acumulação de capital, sem custos de trabalho correspondentes.

Sem uma discussão aprofundada sobre como estimular o conteúdo local por vias que não seja a sua institucionalização por decreto, o Governo propõe, no Projecto de Lei de Petróleos, um artigo aparentemente inocente, mas potencialmente protector das pequenas elites estatais, que, detendo a circunscrita informação sobre o perfil das empresas que pretendem entrar em Moçambique para fornecer produtos e serviços na área em questão, estarão em condições de capturar os *shares* a que esse investidor será obrigado a ceder, por via desta Lei,

Diz o número 2 do Artigo 20 da nova proposta de Lei de Petróleos: “as pessoas singulares ou colectivas estrangeiras que prestem serviços às operações petrolíferas devem associar-se a pessoas singulares ou colectivas moçambicanas, em conformidade com o regulamento”.

Esta Lei ainda não foi aprovada, nem o seu regulamento. Isso não nos impede, no entanto, de suspeitar das intenções “rentabilistas” dos que propõem tal princípio de joint ventures forçosos. Ora, não

é por esta via que vamos criar uma nova dinâmica de empowerment das nossas empresas, para que, daqui a alguns anos, estejam integradas na cadeia de valores de fornecimento às multinacionais. Uma cadeia de valores onde, é bom que se diga, quem fornece directamente aos mega-projectos não são pequenas e médias empresas, mas grandes conglomerados que a nossa economia ainda não criou, depois destes todos anos de “incentivos” à criação de um forte empresarializado nacional.

Dito isto, o que se está a tentar fazer com a esta proposta de Lei é criar as tais bolsas de rent seeking, pois as pessoas singulares e colectivas moçambicanas não têm capacidade para participar activamente numa joint venture, de modo a que, a partir dela, retirem proveitos em termos de transferência de capacidades e tecnologia. Nem é disto que se trata quando se propõe tal princípio na Lei. Trata-se, sim, de obrigar o investidor estrangeiro a oferecer shares a mussumbulucos e valentinas, tal como aconteceu em Angola com isabeles e quejandos, criando-se mais franjas de actores empresariais improdutivos, mas que, ao fim de um ano, tem acesso a 5% dos lucros da empresa estrangeira em que “participou” e ponto final.

Do ponto de vista do investidor estrangeiro, esta até é uma perspectiva confortável.

Em Moçambique, ainda não estamos a debater os aspectos mais prementes que emperram a promoção do conteúdo local. E aqui, voltamos a frisar, o ambiente de negócios é imprevisível e cheio de incerteza, e isso não ajuda o desenvolvimento das empresas. A melhoria do ambiente de negócios é fundamental para que a competição no mercado obrigue as empresas a melhorarem a qualidade dos seus produtos e serviços. Falta no nosso País uma atitude onde cada decisão tomada ao nível dos serviços públicos, em suma, as políticas do Governo, deve ser orientada para uma melhoria do ambiente que afecta as PME. O foco central das decisões do Governo deve estar virado para a promoção de espaços para a criação de riqueza e postos de trabalho.

E aqui a questão que se coloca é porquê? Por que é que depois destes anos todos de diálogo público-privado no quadro na melhoria do ambiente de negócios não conseguimos ter um mercado suficientemente competitivo, com empresas razoavelmente grandes e que estivessem em condições de fazer trocas com os mega-projectos? ■

OUTBOX

Paula Ferreira Regional Leader da Deloitte & Touche (Moçambique)*

Que Estratégia Nacional de Desenvolvimento?

Recebi com agrado a versão provisória da Estratégia Nacional de Desenvolvimento (END), que está a ser elaborada pelo Ministério da Planificação e Desenvolvimento (MPD). Muito bem feito! Era uma lacuna grave a falta de uma estratégia geral de desenvolvimento para o País. Esperemos que o documento final espelhe a visão e perspectiva de uma vasta gama de moçambicanos e reflecta os anseios dos vários extractos da sociedade moçambicana.

Para tal, é necessário que o documento parta de premissas sólidas. E isso implica o estudo aturado de informação prévia, de estudos e análises cobrindo um vasto leque de problemas. O documento da

END não diz que informação foi analisada para servir de base para a sua elaboração e, por isso, a análise da Situação Actual e a Análise FOFA parecem-me insuficientes para se partir para as decisões estratégicas tomadas ou, no mínimo, para possibilitar a compreensão de quem lê.

Não havendo uma análise histórica sobre o que aconteceu economicamente ao País e um fundamento lógico, técnico e honesto para “os lentos progressos que se registam na redução dos níveis de incidência da pobreza” parece-me difícil que seja assumida e entendida numa forma consistente, ao nível institucional e da sociedade geral, uma estratégia para acelerar esse progres-

so. Sem se entenderem os erros ou lacunas dificilmente se corrige uma situação. O risco será daqui por 20 anos esta estratégia ser uma letra morta, porque não devidamente fundamentada e tornada viável.

Estratégia da industrialização Para exportação ou consumo interno?

Na minha opinião, estando-se a apostar principalmente na industrialização, que é um enorme desafio, faz falta uma análise sobre as razões que levaram a indústria transformadora, mesmo insípida que fosse, à data da Independência, a cair desastrosamente. Estou a recordar-me das indústrias têxteis, metalomecânica, de caju, de açú-

car, entre outras. Destas indústrias perdidas, apenas a do açúcar está reabilitada. Interessa investigar as causas da falência dessas indústrias e do sucesso do açúcar. Uma das causas que me salta à vista relativamente ao sucesso do açúcar é a reentrada do açúcar nos mercados internacionais. Como foi possível? O que foi preciso fazer? Porque não aconteceu com outras indústrias? Na análise FOFA, em termos de fraquezas, parece-me faltar a identificação do baixo nível de consumo existente em Moçambique, derivado dos níveis de pobreza, como consequência natural, que se verificam conforme análise da situação actual: “Não obstante o desempenho positivo que o País tem vindo a

registrar, os desafios para o combate à pobreza ainda persistem. A situação do desenvolvimento humano continua crítica pois quase 10 milhões de moçambicanos vivem em pobreza absoluta, com problemas de insegurança alimentar, baixos rendimentos e desemprego”.

Tendo em conta esse baixo nível de consumo, com algumas excepções, qualquer tipo de indústria que não seja dirigida essencialmente à exportação, dificilmente será viável economicamente. Esta é uma sensibilidade que ganhei, fruto de alguma experiência profissional em reflectir sobre a viabilidade dos negócios em Moçambique.

A necessidade dum industrialização dirigida à exportação parece- >>

O que deve saber sobre aquisição de terra rural

Eis algumas que consideramos perguntas mais frequentes sobre a temática da aquisição de terra rural e as suas respostas, que constam no manual “O Quadro Legal Para o Reconhecimento e a Obtenção de Direitos de Terra em Áreas Rurais em Moçambique” (RODAR), preparado pela ACIS e disponível no nosso website:

Fui informado que o meu proposto projecto requer uma avaliação de impacto ambiental. Preciso duma licença ambiental para obter o meu DUAT? Disseram-me que o licenciamento ambiental pode levar muito tempo; o que deverei fazer se não tiver a licença dentro dos dois anos que a minha empresa tem para concluir o seu projecto?

Uma licença ambiental não é um pré-requisito para obter um DUAT. De facto, a nenhum momento durante os procedimentos do pedido os SPGC pedem a licença ambiental. Não obstante, note que para os pedidos de terra de extensões superiores a 10.000ha carecem agora de um parecer do Ministério para a Coordenação da Acção Ambiental. Note que, a legislação ambiental determina que actividades sujeitas à avaliação ambiental que sejam implementadas sem a mesma poderão ser suspensas ou a sua licença revogada. Contudo, na nossa experiência os SPGC são compreensíveis em relação a estas questões. Se o titular prevê um problema, deve informar o mais rapidamente possível e por escrito

os SPGC que emitiram a autorização provisória. É uma boa ideia apresentar uma prova da razão do pedido de extensão da autorização provisória. Não esqueça de guardar cópias carimbadas e datadas de toda a correspondência que você submete.

Sou um estrangeiro, vivo em Moçambique há cinco anos e gostaria de adquirir terra para construir casa em Moçambique. Isto é possível?

A resposta simples a esta pergunta parece ser “não”. Em primeiro lugar, como aspecto prático há a questão da prova da residência no país. A legislação de terras admite que um estrangeiro que é residente há mais de cinco anos em Moçambique pode pedir o DUAT. Contudo, a legislação referente à imigração reconhece uma residência comprovada de mais de 10 anos como o direito à residência permanente. Na prática, até à data, para uma pessoa que reside há mais de cinco mas menos de dez anos é difícil fornecer a prova exigida quando requer um DUAT. Mudanças à legislação de imigração, que apenas admite a emissão dum documento de residência temporária depois de cinco anos, teoricamente iriam facilitar esta prova.

Em segundo lugar, e sendo mais crítico, há a interpretação da Lei de Terras do próprio Governo, dada numa circular em Agosto de 2006. Nesta circular o Governo observa que um dos pré-requisitos para estrangeiros obterem um DUAT é a prova dum projecto de investimento aprovado. Contudo, a legislação de investimento e o Regulamento da Lei de Terras

afirmam que residências particulares não constituem projectos de investimento. Em vários casos a circular tem sido interpretada como uma instrução para não aceitar pedidos de terra de estrangeiros para fins habitacionais.

Na prática, o processo de licenciamento, nestes casos, deve ser iniciado, mas com a aprovação do EPDA – Estudo de Pré-Viabilidade Ambiental e Definição de Âmbito – que é a primeira fase do processo de avaliação do impacto ambiental, esta aprovação serve para efeitos de junção ao processo de DUAT. Sendo o DUAT aprovado, o requerente deverá finalizar o licenciamento ambiental para obtenção da respectiva licença ambiental. 65 Decreto 38/2006, de 27 de Setembro, Artigo 1, alínea.

Recebi o meu DUAT provisório. O meu projecto obriga-me a derrubar árvores da terra. Gostaria de usar estas árvores para construir as infra-estruturas que eu preciso como escritórios. Posso fazer isso?

A remoção de árvores geralmente depende de licenciamento pelos serviços de florestas. O tipo de licença que você vai precisar depende do número de árvores a ser removido. A lei permite que a madeira da área para a qual você tem um DUAT pode ser usada para o seu consumo próprio. No caso de comunidades locais esta disposição permite-as apanhar estacas para a construção, e você pode sem dúvida argumentar que é isso que você está a fazer. Contudo, na prática é aconselhável contactar por escrito os Serviços de

Florestas, informando-os dos seus planos. Depois estes irão facultar os documentos que possa precisar.

Porque é que usam o termo DUAT quando o que eu tenho é basicamente um arrendamento?

Está correcto quando você observa que em alguns aspectos um DUAT e um arrendamento são parecidos. Contudo, não são a mesma coisa. Ambos são menos que uma posse completa, ambos têm um prazo (um máximo de 50 anos prorrogáveis, no caso de um DUAT) e ambos podem ser perdidos ou revogados a não ser que se satisfaçam as condições estipuladas no contrato. Contudo, sem falar de diferentes interpretações de arrendamentos em Moçambique e em outras jurisdições, um DUAT vai para além dum arrendamento no sentido de que o titular dum DUAT por autorização de pedido goza o direito de registar as benfeitorias que ele faz na terra no seu próprio nome e depois hipotecar ou vender estas benfeitorias.

Vocês falam em demarcar os limites da minha área, mas posso usar vedações?

A resposta curta é “sim”. Certos tipos de vedação, como vedações eléctricas estão sujeitas a requisitos de sinalização, baseados nas normas de saúde e segurança. Você não pode construir vedações através nas servidões e, em áreas rurais, você deve estar consciente das questões ambientais, como rotas migratórias. Contudo, em geral os SPGC estimulam demarcações físicas bem visíveis, como vedações, porque diminuem os casos de invasão acidental ou deliberada. Devido

ao custo duma vedação, algumas pessoas optam por plantar árvores e no caso de grandes extensões de terra poderão seguir os requisitos da legislação de florestas e fauna bravia que exige a pintura de marcos em árvores e a afixação de pequenos sinais em redor do perímetro.

Fiz um pagamento, mas não recebi um recibo. Isto é correcto?

Não, no caso de qualquer pagamento a qualquer serviço governamental você tem o direito de receber, e de facto deve pedir, um recibo. A lei exige que todos os serviços governamentais tenham uma conta bancária e os pagamentos podem ser efectuados directamente nesta conta. Quando possível, é preferível usar este sistema em vez de pagar em dinheiro.

Demarquei a terra e estou a usá-la segundo o meu plano de exploração, mas alguns membros da comunidade vizinha fixaram-se numa parte da terra e estão a construir casas. O que devo fazer?

Como primeiro passo você deve encontrar-se com o líder da comunidade e mostrar-lhe a demarcação da sua terra e pedir que os membros da comunidade que se fixaram dentro da sua área demarcada saiam. Se isto não tiver o resultado desejado, você deve contactar o mais rapidamente possível a Administração Distrital e pedir a sua intervenção. Guarde cópias de toda a correspondência sobre o assunto. Se a Administração Distrital não for capaz de apoiá-lo, você deve canalizar o assunto na primeira oportunidade para os SPGC, novamente ficando com cópias da correspondência (...). ■

» me uma premissa importante a analisar e, se for comprovado como verdadeira, deveria ser tornada uma recomendação quando se estabelece como estratégia a industrialização. A industrialização basicamente aumenta o emprego e o rendimento e, consequentemente, o nível de consumo. Por isso penso que a industrialização para exportação deverá ser um objectivo numa primeira fase e, progressivamente, à medida que se eleva a capacidade de consumo interno é que se deverá voltar para o consumo interno.

Os pilares da industrialização A industrialização para exportação ou para consumo interno tem condicionantes e requisitos diferentes. Sabemos que o mercado internacional está cada vez

mais difícil de penetrar devido a vários factores, entre eles, preço e qualidade. O preço e qualidade estão muito dependentes do capital humano e da existência de infra-estruturas, que estão, de facto, considerados como os pilares da industrialização. Por isso, a decisão se a industrialização deve, ou não, estar virada para a exportação faz variar a estratégia de desenvolvimento destes pilares da industrialização, que deverão ser adequadamente estudados.

Outro pilar que se considera importante é o da Organização, Coordenação e Articulação Institucional. Certo. Eu acrescentaria “Informação ao público”. Não existe um banco de dados nacional que concentre o inventário de recursos existentes por zona geográfica,

quer humanos, naturais, legislação, infra-estruturas, custos, entre outros, de fácil acesso ao público, que estimule e oriente o sector privado nos seus estudos de viabilidade de negócios. Não há uma lista de oportunidades de investimento, baseada em tendências de desenvolvimento.

Unidade de implementação da ENDE

Não posso perceber a necessidade da criação duma Unidade para a implementação da END, que tem o poder e a competência do MPD e do Primeiro-Ministro. Impasses e problemas na implementação só acontecem quando não há uma estratégia, como tem acontecido até agora. Havendo uma estratégia, os planos e programas sectoriais deverão desenvolver-se, moni-

torar-se e medirem-se os resultados, de forma consistente com essa estratégia, coordenados pelo MPD. Poderá haver necessidade do MPD se reestruturar internamente, em termos funcionais para melhor implementar a estratégia, mas isso não implica criar uma Unidade Específica, sobretudo “muito pequena”, como é dito. É necessário que se criem sistemas de organização, coordenação, articulação e informação ao público, que tenham vida própria e se automatizem, criando rotinas dentro do Ministério. Não pode, na minha opinião, fazer-se depender uma estratégia nacional de meia dúzia de pessoas que, a dado momento, se retiram da actividade, perdendo-se a memória institucional e criando-se a irre-

sponsabilidade.

*A opinião que expressa não vincula a Deloitte & Touche nem a ACIS ■

Ficha Técnica



Propriedade e edição da ACIS
// Presidente: Carlos Henriques //
Directora Executiva: Carrie Davies //
Director e Editor: Marcelo Mosse //
Lay out e distribuição: Jornal Pais //
Endereço: Associação de Comércio e Indústria (ACIS)
Avenida Poder Popular 264 // Caixa Postal 7 // Tel: +258 23 325997 // Fax: +258 21 019527 // Beira
Av. 24 de Julho, 370, 2 Andar direito // Maputo