

Folha Empresarial



Este suplemento integra a edição de 31 de Março do jornal "País" e não pode ser vendido separadamente

Presidente do Concelho Directivo: Carlos Henriques | Directora Executiva: Denise Cortês Keyser

"VÍNCULOS DE NEGÓCIOS E DESENVOLVIMENTO DE FORNECEDORES"

ACIS reúne Mega-projectos e PMEs



A Associação de Comércio, Indústria e Serviços de Moçambique (ACIS) está a preparar a realização de uma conferência, a ter lugar no dia 17 de Abril próximo, com a finalidade de debater o tema "Vínculos de negócios e desenvolvimento de fornecedores".

O colóquio está a ser coordenado em parceria com o Instituto para a Promoção de Pequenas e Médias Empresas (IPEME), Fundo de Ambiente de Negócios (FAN), Confederação das Associa-

ções Económicas (CTA), Vale Moçambique, Anadarko, ENH Logistics e Moza Banco.

Trata-se de um evento no qual se pretende tornar pública a visão, oportunidades de negócios e necessidades do sector industrial para que se materialize a inclusão económica através da ligação entre as Pequenas e Médias Empresas (PMEs) e os mega-projectos, se alcance a sustentabilidade do mercado e toda a economia se possa desenvolver conjuntamente.

Carlos Henriques, Presidente do Concelho

de Gerência da ACIS, disse, no acto de lançamento do programa desta conferência que o evento está a ser preparado há cerca de dois anos e, porque à ACIS estão filiadas grandes e pequenas empresas, o momento servirá para identificar espaços de ligação mútua.

Através dos "Vínculos de Negócios" pretende-se criar um ambiente propício para que as grandes empresas venham à público explicar quais são as suas expectativas em relação às PMEs e se crie uma plataforma em que as pequenas empresas se deixem

conhecer e consigam ter acesso à grande indústria.

Ainda no domínio dos "vínculos", a ACIS entende que estes devem ser considerados de forma holística que deve incluir a gestão de negócios, assistência técnica e acesso a serviços e produtos financeiros. Deste modo, a conferência de 17 de Abril deverá ajudar as partes envolvidas a identificar fornecedores, perceber as suas capacidades técnicas e de gestão, e melhorá-las com base nos requisitos exigidos pelos compradores.

SOB A ÉGIDE DA ACIS

PMEs e mega-projectos debatem laços de negócios

A Associação de Comércio, Indústria e Serviços de Moçambique (ACIS) pretende levar gestores e representantes de mega-projectos estabelecidos no país e operadores de Pequenas e Médias Empresas (PME's) a sentarem-se à mesma mesa, no dia 17 de Abril próximo, para juntos estabelecerem um programa que visa a criação de "Vínculos de Negócios e Desenvolvimento de Fornecedores".

Trata-se de uma iniciativa que assenta no facto do país estar a registar uma elevada demanda interna por bens e serviços locais por parte dos grandes projectos, por um lado, e por outro, persistir a necessidade de se criar capacidade de provimento local pois, a maior parte dos produtos consumidos no país é importada ou, quando é produzida no território nacional não obedece aos padrões de qualidade requeridos, incluindo em termos de preço.

Por outro lado, observa-se que as PMEs também se deparam com dificuldades em fornecer bens e serviços nas quantidades desejadas, respondendo às especificações previamente acordadas, entre outros constrangimentos que abarcam ainda questões de financiamento, questões de higiene e segurança laboral e até mesmo de falta de acesso à informação sobre as necessidades dos compradores.

Carlos Henriques, Presidente do Concelho de Gerência da ACIS, ex-



plica que "há dois anos começamos a preparar este trabalho porque dentro da nossa agremiação temos grandes e pequenas empresas com uma necessidade absoluta de levá-las a participar nas actividades da economia do país e desenvolver grandes ligações entre si".

Contudo, Henriques reconhece que esta tarefa é sinuosa, pelo que não pode ser desenvolvida de forma isolada. "Por essa razão, procuramos

colaborar com todos os parceiros activos do mercado para sermos uma peça dessa máquina e conseguirmos ter sucesso neste trabalho".

Com efeito, para o estabelecimento do programa de "Vínculos de Negócios e Desenvolvimento de Fornecedores", a ACIS conta com parceiros de peso, nomeadamente o Instituto de Promoção de Pequenas e Médias Empresas (IPEME), Fundo de Ambiente de Negócios (FAN), Confede-

ração das Associações Económicas (CTA), Vale Moçambique, Anadarko, ENH Logistics e Moza Banco.

Com este leque de parceiros, a ACIS estabeleceu contactos com grandes empresas que têm necessidades de prestação de serviços e fornecimento de mercadorias no mercado e que tem alegado estar a enfrentar muitas dificuldades de o fazer por várias razões.

"Da mesma forma, procuramos parceiros da área financeira que possam participar neste programa, no desenvolvimento dos pequenos que precisam de acesso à finanças para poderem fazer crescer os seus negócios", disse Carlos Henriques.

A ideia, segundo o Presidente do Concelho de Gerência da ACIS, é fazer com que empresas que possuem uma maior magnitude, volume de trabalho e áreas tecnologicamente especializadas comecem a estabelecer parcerias com empresas nacionais.

"Por exemplo, estas grandes empresas empregam trabalhadores que precisam comer e elas não querem gerir a cantina, lavandaria e oficinas, pelo que temos aí uma oportunidade de prestação de serviços. Também temos a área de transportes, fornecimento de materiais, entre outras que nos vão permitir estabelecer a ligação com as grandes empresas", frisou.

Segundo Carlos Henriques, há muitas barreiras que se opõem à vontade de fazer com que o pequeno forneça serviços ao grande, mas é muito fácil de dizer e muito difícil fazer. "Por exemplo, é preciso que o produtor de comida tenha certificados de qualidade, pelo que julgamos que alguém tem de conseguir organizar esses produtores para que possam obter os certificados e poder operar dentro dos princípios exigidos no negócio".

Segundo este raciocínio, a ACIS entende que os mega-projectos devem manifestar vontade de fazer este trabalho que é moroso, não muito rentável, mas que interessa às grandes empresas para que haja um bom ambiente de negócios nos locais onde estão implantadas. "As grandes empresas não podem ser uma ilha sem nenhuma interacção, inclusive para o desenvolvimento das comunidades", rematou.



Denise Cortês Keyser
Directora Executiva da ACIS

“BUSCAMOS UMA ECONOMIA INCLUSIVA”

“Temos presente a ideia de que o desenvolvimento económico passa necessariamente por termos uma economia inclusiva, ou seja, termos empresas nacionais que estão aptas em prover serviços a esta grande indústria”, disse Denise Cortês Keyser, directora Executiva da ACIS.

Entretanto, a grande dúvida que paira sobre as PME's é saber o que deve fazer para que as grandes empresas comprem os seus produtos e serviços, e estas paguem em tempo oportuno.

“Através dos Vínculos de Negócios, pretendemos criar um ambiente propício para que as grandes empresas venham à público explicar quais são as suas expectativas”, frisou para depois acrescentar

que “deste modo, aquela colectividade pretende criar uma plataforma em que a pequena empresa vem também à público deixar-se conhecer e consiga ter acesso à essa grande indústria”.

Porque se trata de um programa ambicioso, a ACIS explica que vai desenvolvê-lo ligado ao Moza Banco, para efeitos de financiamento das PME's e tem estabelecido um plano de capacitação institucional para além de programas de formação profissional.

“O programa da ACIS é integrado, que tenta ouvir não só a PME que tem muitas reclamações, mas também procura perceber o que a grande empresa precisa. Quais são as suas expectativas e os requisitos que impõe aos seus fornecedores”, sublinhou.



Henriqueta Hunguana
Membro do Concelho de Gerência da ACIS

“ESTE PROGRAMA EXIGE A INTERVENÇÃO DE TODOS”

No entender de Henriqueta Hunguana, as PME's devem ter acesso a informação, nomeadamente no que se refere aos planos de produção das grandes empresas para que possam se preparar a tempo.

“Precisamos desses planos com a necessária antecedência porque o que tem acontecido é que temos essa informação de uma hora para outra”, disse. Por outro lado, Henriqueta invoca questões relacionadas com os pagamentos. “Penso que se as grandes empresas querem levar seriamente a questão do Conteúdo Local também devem tentar agilizar os processos internos de pagamento para não penalizarem as pequenas empresas”.

Mais adiante, afirmou que a capacitação das pequenas empresas não pode ser entendida como responsabilidade social mas, sim, um investimento que visa contribuir para o desenvolvimento local.

Em relação ao papel do Governo e seus parceiros, Henriqueta Hunguana sublinhou que estes não devem se dar ao luxo de deixar as coisas no seu curso natural, ou seja, esperar que a capacitação das pequenas e médias empresas seja feita de forma gradual como

tem sido agora.

“Ou atacamos fortemente na capacitação das pequenas empresas ou vamos correr o risco de as PME's perderem o barco, enquanto antes tínhamos um determinado programa de formação e com um determinado ritmo, hoje temos que ter um ritmo muito maior. O apelo que faço ao governo e aos seus parceiros de cooperação é que neste momento é importante investir fortemente na capacitação das PME's”.

Em relação ao sector financeiro, Henriqueta Hunguana referiu que se antes era mais difícil financiar as PME's porque elas tinham um mercado limitado e inseguro, hoje todos esses grandes investimentos constituem um grande mercado para as PME's. “Por causa disso, acho que o sector financeiro tem que ser um pouco mais aberto e inovador, no sentido de também contribuir para uma maior inclusão das PME's”.

Para as PME's também ficou o apelo de que se devem desafiar muito mais, tomar muito mais risco e se aventurar para os locais onde esses grandes investimentos estão a acontecer.



Henrique Bettencourt
FAN

“EM BREVE SEREMOS UMA ECONOMIA MÉDIA”

Para o representante do Fundo de Ambiente de Negócios (FAN), Moçambique já se posiciona como um dos mercados emergentes mais importantes em África e o grande indicador disso é o fluxo do Investimento Directo Estrangeiro (IDE), que traz consigo uma grande procura de bens e serviços de proveniência local.

“No nosso entender, as grandes empresas enfrentam grandes obstáculos em relação ao fornecimento local e, conseqüentemente, isso traz consigo a necessidade de novos paradigmas para elevar a capacidade das PME's a participarem na cadeia de fornecimento dos mega-projectos”, disse Henriques Bettencourt. Segundo Henrique Bettencourt, o programa de “Vínculos de Negócios e Desenvolvimento

de Fornecedores” vai ajudar a desenvolver a capacidade da própria ACIS e os seus parceiros para participarem melhor deste “boom” energético e, para isso, é necessário que haja uma plataforma bem estruturada que inclui empresas capacitadas e instrumentos financeiros necessários para que as empresas participem deste “boom”.

Conforme referiu, tudo isto deve estar combinado com reformas profundas no ambiente de negócios, parte dos quais estão a ser promovidas pela CTA no âmbito da Responsabilidade Social e Conteúdo Local. “Achamos que isto seja uma oportunidade para transformar Moçambique e a economia nacional em uma economia média num futuro muito próximo”.

Ficha Técnica



Propriedade e edição da ACIS

Presidente:

Carlos Henriques

Directora Executiva:

Denise Cortês Keyser

Layout 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. Marginal 141/C - Prédio Global Alliance

2º. Andar - Maputo

Práticas e Actos Repulsivos do Investimento – Aquisição de Licenças Mineiras (1)

José Gerónimo Tovela

Jurista
jtovela@salcaldeira.com

Se há um discurso que aponta Moçambique como um País atractivo do ponto de vista de ambiente de negócios, já alguns estudos recentes não afinam no mesmo diapasão. Tome-se como exemplo o relatório Doing Business 2013 do Grupo Banco Mundial, que aponta que Moçambique decaiu do 139º para o 146º lugar, entre 185 economias avaliadas, do ponto de vista de ambiente de negócios ou facilidade de fazer negócios.

A atenção especial que o Governo moçambicano tem dedicado para o sector dos recursos naturais nos últimos tempos, implica, entre outras, a adopção/implementação de um conjunto de medidas administrativas ou burocráticas eficientes ou aperfeiçoamento de processos regulatórios, com vista a proporcionar um ambiente cada vez mais favorável ao florescimento da indústria dos recursos minerais. Todavia, a burocracia excessiva que se tem verificado na administração pública e alguns comportamentos de funcionários públicos têm estado a minar esses esforços do Executivo e, quicá, a deitar por terra a expectativa de uma nação que vê nos recursos naturais uma rampa para o desenvolvimento económico de Moçambique. Quer dizer, há práticas e comportamentos na administração pública que estão a travar investimentos na área dos recursos naturais.

O presente artigo pretende chamar à atenção para os efeitos ou impacto negativo que a burocracia excessiva instalada na administração pública estão a ter na atracção de novos investimentos e na consolidação dos investimentos já existentes, especialmente no sector mineiro.

São irrefutáveis os esforços do Governo no que concerne à introdução de reformas com vista a dinamização do sector mineiro e de medidas para a promoção de transparência. Refira-se, a título de exemplo, a criação de um portal online contendo dados do Cadastro Mineiro, a publicação de contratos de concessão, e a recente obtenção (em Outubro de 2012) dos estatutos de conformidade com a Iniciativa de Transparência da Indústria Extractiva (“EITI”).

Todavia, as empresas (“requerentes”) que se dirigem à Direcção Nacional de Minas – Cadastro Mineiro (repartição do Ministério dos Recursos Minerais) para submeter pedidos de títulos mineiros têm experimentado dissabores frequentes no que respeita a satisfação dos seus pedidos. Dentre a lista de inquietações apresentadas pelos requerentes, destacam-se os procedimentos, tempo e custos.

Quanto a procedimentos, notamos que é recorrente na Direcção Nacional de Minas solicitar-se várias vezes ao requerente documentos que este já tinha submetido. Também, as notificações relativas aos processos dos pedidos submetidos, geralmente, chegam às mãos do requerente semanas ou meses depois da sua emissão.

Quanto ao tempo, importa referir que há requerentes que mesmo tendo apresentado todos os re-

quisitos para o pedido de um determinado minério, conforme referido acima, chegam a passar anos sem que os respectivos títulos mineiros sejam emitidos (porque, por exemplo, alguém não assinou um papel, ou porque a direcção provincial ainda não enviou um determinado parecer para a Direcção Nacional de Minas).

Quanto aos custos, os requerentes queixam-se também de transtornos de ordem financeira, na medida em que estes têm de suportar despesas com o pagamento de técnicos (geólogos e juristas) envolvidos na preparação dos documentos legalmente exigidos para a submissão dos pedidos (por exemplo, o estudo de viabilidade e o plano de lavra, no caso de pedidos de concessão mineira) e, após muito tempo de espera, o pedido é considerado nulo.

A lei de minas e o respectivo regulamento não prevêem um prazo para a emissão dos títulos mineiros requeridos. Não obstante, esse silêncio da Lei de Minas (suprido, tecnicamente pelo prazo geral de 15 dias para actos da administração pública nos casos em que a lei não prevê um prazo específico) não pode servir de justificação para a demora excessiva que se tem registado na emissão de títulos mineiros. Aliás, há casos em que uma licença é emitida no prazo de três meses, o que prova que é possível em tempo razoável dar-se resposta aos pedidos de títulos mineiros.

Face a este cenário, alguns investidores, ultimamente, tem estado a retrair-se. A dinâmica do mundo de negócios não se compadece com esta demora. Sabemos que muitos dos requerentes recorrem a financiamentos para desenvolverem a actividade mineira, e o desembolso desses financiamentos fica dependente da emissão das licenças mineiras, e tudo é feito dentro de um quadro temporal. Sucede que um determinado investidor pode ter, por exemplo, um ano para adquirir a licença, e a partir daí obter financiamento para dar início ao seu projecto. Ora, dada a demora excessiva que se tem verificado na emissão das licenças mineiras, as expectativas do investidor são gora-das, e não lhe resta outra alternativa, senão desistir do pedido e, por conseguinte, do seu projecto em Moçambique.

Infelizmente, a realidade mostra que há investidores que estão a riscar Moçambique do mapa de investimentos e a canalizar os seus investimentos em outros países da região, onde provavelmente os procedimentos para a emissão de licenças mineiras são muito mais eficientes.

Portanto, o cenário acima descrito, silencioso mas preocupante, é uma mancha negra na imagem internacional de Moçambique como destino de grandes investimentos. Cremos que não bastam os esforços do Governo para a melhoria do sector mineiro, também é fundamental que os funcionários assumam o papel de contribuir para o desenvolvimento do sector mineiro, através da simplificação dos processos burocráticos e prestação eficiente e célere dos seus serviços.

O regime de tributação de rendimentos individuais obtidos no exterior

Tânia Santhim

Advogada
tsanthim@salcaldeira.com

A discussão acerca da tributação de rendimentos auferidos no exterior por pessoas singulares residentes para efeitos fiscais é tema de grande importância no cenário da actual conjuntura económica do nosso País, uma vez que assistimos todos os dias a uma crescente mobilidade de mão-de-obra estrangeira.

É neste pressuposto que vamos abordar fiscalmente a situação de um expatriado que se encontra em Moçambique há mais de seis meses, sendo que o mesmo auferir de rendimentos de capitais proveniente de participações sociais detidas em empresas no exterior.

Determina o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (CIRPS), aprovado pela Lei n.º 33/2007, de 31 de Dezembro, que as pessoas singulares estão sujeitas ao pagamento do imposto: (i) numa base mundial, se considerados residentes para efeitos fiscais, isto é, as pessoas singulares estão obrigadas a declarar todos os rendimentos, quer auferidos em Moçambique, quer no estrangeiro; e (ii) em caso de não-residente, são somente tributados os rendimentos obtidos em Moçambique.

Qual será o conceito de residência fiscal para efeitos de tributação?

De harmonia com o CIRPS, são considerados residentes fiscais em Moçambique as pessoas singulares que, no ano fiscal/civil a que respeitem os rendimentos: tenham permanecido em território moçambicano por período, seguido ou interpolado, superior a 180 (cento e oitenta) dias; ou, tendo aqui permanecido por período inferior, disponham de habitação em Moçambique em condições que façam supor a intenção de a manter e ocupar como residência permanente; ou, desempenhem no estrangeiro funções ou comissões de carácter público, ao serviço da República de Moçambique.

São ainda residentes fiscais os tripulantes de navios ou aeronaves de entidades com residência, sede ou direcção efectiva em território moçambicano.

Conforme se pode depreender, os expatriados que são considerados residentes em Moçambique estão sujeitos aos mesmos impostos e obrigações fiscais que os cidadãos moçambicanos. Isso é assim porque o critério da nacionalidade não é relevante para determinar a residência fiscal, mas sim a permanência do indivíduo no território moçambicano.

Por outro lado, os expatriados que não são considerados residentes em Moçambique, encontram-se também sujeitos ao Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRPS), mas com regras diferentes em relação à liquidação do rendimento tributável.

Quais são as categorias de IRPS estabelecidas nos termos do CIRPS?

A tributação dos rendimentos de pessoas singulares incide sobre o valor global anual dos rendimentos, mesmo quando provenientes de actos ilícitos. Com efeito, o IRPS encontra-se dividido em 5 categorias, nomeadamente:

- 1ª Categoria – Rendimentos do Trabalho Dependente e Pensões;
- 2ª Categoria – Rendimentos Empresariais e Profissionais;
- 3ª Categoria – Rendimentos de Capitais e das Mais-valias;
- 4ª Categoria – Rendimentos Prediais;
- 5ª Categoria – Outros Rendimentos.

Para efeitos do presente artigo, vamos concentrar a nossa atenção na terceira categoria (rendimentos de capitais e Mais-valias).

Do ponto de vista legal, a terceira categoria de rendimentos inclui:

- a) os juros e os lucros incluindo os apurados na liquidação, colocados à disposição dos sócios das sociedades ou do associado num contrato de associação em participação ou de associação à quota, bem como as quantias postas à disposição dos membros das cooperativas a título de remuneração do capital, os rendimentos derivados de títulos de participação, certificados de fundo de investimento, obrigações e outros análogos ou de operações de reporte;

b) os rendimentos originados pelo diferimento no tempo de uma prestação ou pela mora no pagamento; e os

c) rendimentos provenientes de contratos que tenham por objecto a cessão ou utilização temporária de direitos de propriedade intelectual ou industrial ou prestação de informações respeitante a uma experiência adquirida no sector industrial, comercial ou científico, quando não auferidos pelo seu autor ou titular originário, ou ainda os derivados de assistência técnica e do uso ou da concessão do uso de equipamento agrícola, industrial, comercial ou científico.

Como é que são tributados os rendimentos da terceira categoria quando auferidos no exterior?

Vamos imaginar hipoteticamente que um expatriado, de nacionalidade mauriciana, trabalha em Moçambique há sensivelmente cinco anos e é sócio de uma sociedade por quotas sediada na República das Maurícias. Entretanto e para efeitos fiscais, o mesmo é considerado residente fiscal de acordo com o conceito de residência acima referenciado.

Conforme supra mencionado, no caso dos expatriados serem considerados residentes fiscais em Moçambique devem ser tributados numa base mundial, o que significa que todos os rendimentos auferidos pelos mesmos devem ser declarados e tributados em Moçambique. Desta feita, a responsabilidade do expatriado em pagar impostos inclui ainda os rendimentos auferidos fora de Moçambique. Como tal, note que o rendimento do expatriado de nacionalidade mauriciana decorrente dos seus activos e participações na sociedade sediada na República das Maurícias estarão sujeitos à tributação em Moçambique.

Entretanto, de acordo com o CIRPS, os titulares de rendimentos das diferentes categorias obtidos de países com quem Moçambique ratificou Convenção para eliminar a Dupla Tributação (“CDT”), têm direito a um crédito de imposto por dupla tributação internacional, beneficiando-se deste modo de alívio fiscal.

A título meramente informativo, note que Moçambique possui Convenções para eliminar a Dupla Tributação com nove países, nomeadamente, África do Sul, Botswana, Emiratos Árabes Unidos, Índia, Itália, Macau, Maurícias, Portugal e Vietname.

Voltando a nossa hipótese, tendo em conta que os lucros auferidos pelo expatriado provenientes das Maurícias e assumindo que o mesmo é considerado residente fiscal em Moçambique e não nas Maurícias, de acordo com a CDT ratificada por Moçambique e Maurícias, a dupla tributação será eliminada quando um residente em Moçambique auferir rendimentos provenientes das Maurícias, sendo deduzido ao imposto moçambicano a parte tributada nas Maurícias dentro dos limites aplicáveis.

Conclusão

Os residentes para efeitos fiscais em Moçambique são obrigados a declarar todos os seus rendimentos, quer auferidos em Moçambique, quer no estrangeiro. Relativamente aos rendimentos obtidos no estrangeiro, os seus titulares têm direito a um crédito de imposto por dupla tributação internacional, dedutível até a concorrência da parte da colecta do IRPS proporcional a esses rendimentos líquidos.

Como tal, a dedução a efectuar nos termos da CDT não poderá ultrapassar o imposto moçambicano (a ser calculado antes da dedução) correspondente aos rendimentos provenientes das Maurícias.

Para efeitos da dedução acima, o residente em Moçambique para efeitos fiscais deve solicitar as autoridades fiscais nas Maurícias a prova do imposto pago no exterior, para que possa ser apresentado perante as autoridades fiscais em Moçambique.

A opinião expressa pelo autor no artigo aqui publicado, não veicula necessariamente o posicionamento da SAL & Caldeira Advogados, Lda.