

Folha Empresarial



Este suplemento integra a edição de 05 de Maio do jornal "País" e não pode ser vendido separadamente

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

NEGÓCIO COM MEGA-PROJECTOS

Há espaço para as PME



Maputo acolheu, recentemente, a Conferência sobre Conteúdo Local e Desenvolvimento de Fornecedores, evento organizado pela Associação de Comércio, Indústria e Serviços (ACIS), no quadro dos esforços com vista à criação de laços de negócio mais fortes que vão gerar novos postos de trabalho a uma larga escala, crescimento da economia, e contribuir para que haja uma base ampla para o desenvolvimento do país.

Realizada sob o lema "**Mantenha o Conteúdo Local**", a conferência foi aberta pelo ministro da Indústria e Comércio, Armando Inroga, o qual repisou que a integração das Pequenas e Médias Empresas (PME) nos negócios dos

mega-projectos, grande parte dos quais ligados à indústria extractiva, constitui uma das grandes prioridades do Governo.

"Para o Governo, as PME constituem um segmento prioritário nos instrumentos e políticas de intervenção, pelo que entendemos que a realização desta conferência sobre conteúdo local e desenvolvimento de fornecedores pode ser uma abordagem que concretiza e facilita o aproveitamento das oportunidades que os grandes projectos demandam", disse Armando Inroga.

Ainda durante a abertura desta conferência, o ministro da Indústria e Comércio sublinhou que estão em curso diferentes iniciativas públicas de apoio ao sector privado, muitas delas orientadas para as PME, dentre as quais se

destacam planos de âmbito financeiro, acesso ao mercado, projectos de estruturação e fortalecimento empresarial.

Entretanto, Armando Inroga reconhece que tais iniciativas ainda são ineficientes e insuficientes, mas, mesmo assim, "são um contributo para a dinamização e promoção da inovação e competitividade deste tipo de empresas, com vista a uma melhor estruturação do mercado".

Tratou-se de um evento bastante concorrido, com a presença de representantes de empresas como Vale Moçambique, ENH-Logistics, Anadarko, Moza Banco, mCel, bem como membros do Conselho de Gerência da ACIS, Confederação das Associações Económicas (CTA) e representantes das PME.

Ficha Técnica



Propriedade e edição da ACIS

Presidente:

Carlos Henriques

Directora Executiva:

Denise Cortês Keyser

Layout e distribuição: Jornal País

Endereço: Associação de Comércio e Indústria (ACIS)

Avenida Poder Popular 264

Caixa Postal 7

Tel: +258 21 019527 - Beira

Fax: +258 21 019527 - Beira

Av. Marginal 141/C - Prédio Global Alliance

2º Andar - Maputo

“TEMOS QUE NOS ADAPTAR”

- Afirma Denise Cortês-Keyser, directora executiva da ACIS



Durante o seminário “Vínculos de Negócios e Desenvolvimento de Fornecedores”, Denise Cortês-Keyser, directora executiva da ACIS, apresentou o tema “Serviços de Ligação”, no qual escalpelizou o presente cenário de geração de oportunidades por parte dos mega-projectos para as PME, tanto no que se refere aos negócios, assim como na geração de emprego.

Conforme disse, nos últimos anos, o país tem registado um forte crescimento económico, graças aos mega-projectos e ao grande fluxo de entrada de investimento directo estrangeiro. “Estes projectos contribuíram grandemente para o PIB, porém, os mesmos não criaram novos postos de trabalho que tivessem representado um impacto considerável na economia moçambicana”.

Na actual conjuntura, a directora executiva da ACIS entende que é necessária uma rápida expansão dos sectores-chave da economia, com base na actual demanda, pois a procura de produtos e serviços no mercado é forte e continua a crescer, o que obriga a um comprometimento dos maiores compradores, para que aumente o provimento local de produtos e serviços. “Esta será a maior fonte de criação de novos postos de trabalho”, disse.

O que impele a ACIS a posicionar-se de forma mais pragmática como força motriz para o estabelecimento de vínculos de negócios e

“Se hoje não nos posicionamos, as gerações vindouras vão continuar a chorar. Precisamos de mudar, sistematizar a informação que recebemos e ganhar coragem de abordar as grandes empresas”

desenvolvimento de fornecedores é o facto de as PME continuarem a deparar-se com dificuldades em perceber e cumprir os requisitos impostos pelos compradores (mega-projectos). Por outro lado, observa-se que os compradores são incapazes de identificar fornecedores locais ou avaliar a capacidade técnica e de desempenho das empresas fornecedoras.

Porque está claro que a situação prevalecente prejudica os fornecedores e compradores, Denise Cortês-Keyser revelou que a ACIS já dispõe de uma base de dados *on line* de fornecedores, denominada INDIB, e realiza eventos por sectores de actividade com a finalidade de criar laços entre as partes.

Porém, num futuro breve, aquela associação pretende desenvolver, com diferentes parceiros, um serviço de distribuição de informação de concursos públicos e *matchmaking*, desenvolvimento de negócios, base de dados de fornecedores e *matchmaking*, acesso a produtos e serviços financeiros, bem como desenvolvimento de fornecedores.

Para o efeito, a ACIS tem estado a solicitar a adesão e comprometimento dos mega-projectos, que são os principais compradores, para que possam definir as suas prioridades e, por essa via, assegurar-se o planeamento e implementação das actividades iniciais dos fornecedores. Também pretende que seja desenvolvido um programa integrado e com parâmetros pré-definidos, no qual todos os agentes participem activamente. De igual

modo, a ACIS está a colocar em marcha um plano para a assinatura de memorandos de entendimento com organizações de parceiros potenciais, de modo a que, com parâmetros pré-definidos, se estabeleçam mecanismos operacionais de controlo interno e seja desenvolvido um modelo de preenchimento de vagas e recrutamento de pessoal-chave para a implementação do programa.

“Temos que ter a coragem de abandonar o conforto que a cidade nos proporciona e irmos ao campo, porque é lá onde as coisas estão a acontecer. Devemos deixar de lamentar. No lugar de “V” de vítima, que temos estado a pronunciar, para o “V” de vitoriosos”, disse Denise Cortês-Keyser.

Refira-se que, com este programa, a ACIS pretende apoiar as cerca de 400 empresas que fazem parte da agremiação, desde os grandes compradores às PME, para criar vínculos de negócio mais fortes que vão gerar novos postos de trabalho em grande escala, contribuindo para o crescimento da economia moçambicana.

“Se hoje não nos posicionamos, as gerações vindouras vão continuar a chorar. Precisamos de mudar, sistematizar a informação que recebemos e ganhar coragem de abordar as grandes empresas. Há espaço para as PME operarem, mas é preciso que estejam cientes de que os padrões não vão baixar. Nós é que temos que nos adaptar e estruturar”, concluiu. ■

“TEMOS CONTEÚDO LOCAL”

- Indica Sérgio Chitará, da Vale Moçambique

A Vale Moçambique investiu pouco mais de três biliões de dólares americanos na aquisição de bens e serviços fornecidos por várias empresas, com particular destaque para Pequenas e Médias Empresas (PME) nacionais, no quadro da incorporação do Conteúdo Local nas relações de trabalho deste mega-projecto em território nacional.

Sérgio Chitará, quadro sénior da empresa Vale Moçambique, assegurou que a Vale tem procurado agregar o Conteúdo Local nos seus concursos de fornecimento de bens e serviços, e, como exemplo, apontou que perto de 85 por cento da mão-de-obra da Vale Moçambique é composta por moçambicanos, alguns dos quais formados pela própria empresa dentro e fora do país.

“A nossa visão de Conteúdo Local está orientada para a geração de valor para a área de influência das nossas operações, através da inclusão na cadeia de valor de empresas estabelecidas em Moçambique. Isto promove o desenvolvimento sustentável e reverte-se em benefício da economia local”, disse Chitará.

Em termos práticos, aquele quadro apontou que os vínculos de negócios da Vale Moçambique estão segmentados em três níveis, nomeadamente, escala global, escala nacional e escala local. Na escala global, aquela empresa adquire bens e serviços, como equipamentos de mineração (maquinaria pesada para diversos fins), pneus para os chamados “camiões fora de estrada”, carruagens, locomotivas, caris e grandes construções.

Ao nível nacional, são solicitados bens e serviços de tipo gestão de obras e projectos, transporte, electricidade, telecomunicações, água, topografia, operação portuária, limpeza industrial e predial. Ao nível das empresas locais (estabelecidas na província de Tete), a Vale Moçambique diz que adquire equipamentos de segurança pessoal (capacetes, luvas, botas), peças sobressalentes, hotelaria, limpeza, cercamento e serviços de manutenção do tipo soldadura e caldearia.

Chitará revelou, ainda, que aquela empresa realiza sessões de divulgação de demanda e mapeamento de fornecedores, participa em eventos com fornecedores locais com o objectivo de divulgar o que pretende adquirir, quando, requisitos e, paralelamente, identifica empresas que lhe possam atender.

A título de exemplo, referiu que, em Agosto de 2012, realizou um evento de apresentação do projecto de Carvão de Moatize e, de imediato, cadastrou cerca de 100 empresas, ao mesmo tempo que demonstrou que havia casos de sucesso entre as PME estabelecidas naquela província.

Para o caso da implementação do projecto

do Corredor de Nacala, depois de divulgadas as necessidades e requisitos, em Julho de 2013, pelo menos 130 empresas locais foram cadastradas. Em Nampula, por volta de Agosto de 2013, foram cadastradas cerca de 100 PME, o que evidencia que há espaço para este tipo de empresas estabelecerem vínculos com os mega-projectos.

As grandes empresas que participaram no Seminário sobre Vínculos de Negócios e Desenvolvimento de Fornecedores disseram estar dispostas a prestar toda a informação útil que possa ajudar as PME a prepararem-se para participarem nos concursos públicos e passarem a ser fornecedoras de bens e serviços aos mega-projectos.

Embora reconheçam alguma evolução no desempenho das PME, entendem que há ainda muitas dificuldades por serem limadas, particularmente no que diz respeito a aspectos de qualidade, quantidade e pontualidade nas entregas.

Fernando Nhantumbo, representante da Anadarko, empresa envolvida nas operações de pesquisa de petróleo e gás na bacia do Rovuma, refere que “está-se numa fase de estudo de parte a parte. É um processo que pode levar algum tempo, mas acredito que um dia as coisas vão correr bem”.

Num outro desenvolvimento, Nhantumbo frisou que um dos maiores constrangimentos com que os mega-projectos se deparam relaciona-se com a formação de quadros, pelo que, em parceria com a Universidade Eduardo Mondlane (UEM), foi recentemente introduzido o curso de Engenharia de Petróleo, ao mesmo tempo que alguns jovens foram enviados para os Estados Unidos da América (EUA) para treinamento específico sobre a matéria.

Por outro lado, e ainda no que se refere aos vínculos de negócios, Fernando Nhan-

tumbo disse que está em curso a criação de uma base de dados que será partilhada com o Instituto para a Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME), Centro de Promoção de Investimentos (CPI), ACIS, entre outras entidades, para que se faça a divulgação das oportunidades existentes ao nível da Anadarko.

Por seu turno, Eduardo Naiene, director executivo da ENH Logistics, uma companhia de fundos públicos cujo negócio é apoiar a logística das operações petrolíferas em Moçambique, entende que as portas estão abertas para as PME fazerem negócios com os mega-projectos.

Entretanto, o Moza Banco anunciou uma linha de crédito para o financiamento preferencial das PME, num valor estimado em 30 milhões de dólares, a uma taxa de referência de 15 por cento. ■



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, quiçá, 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 requisitos 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 (ge-

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”).

ólogos 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 goradas, 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. ■

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

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.



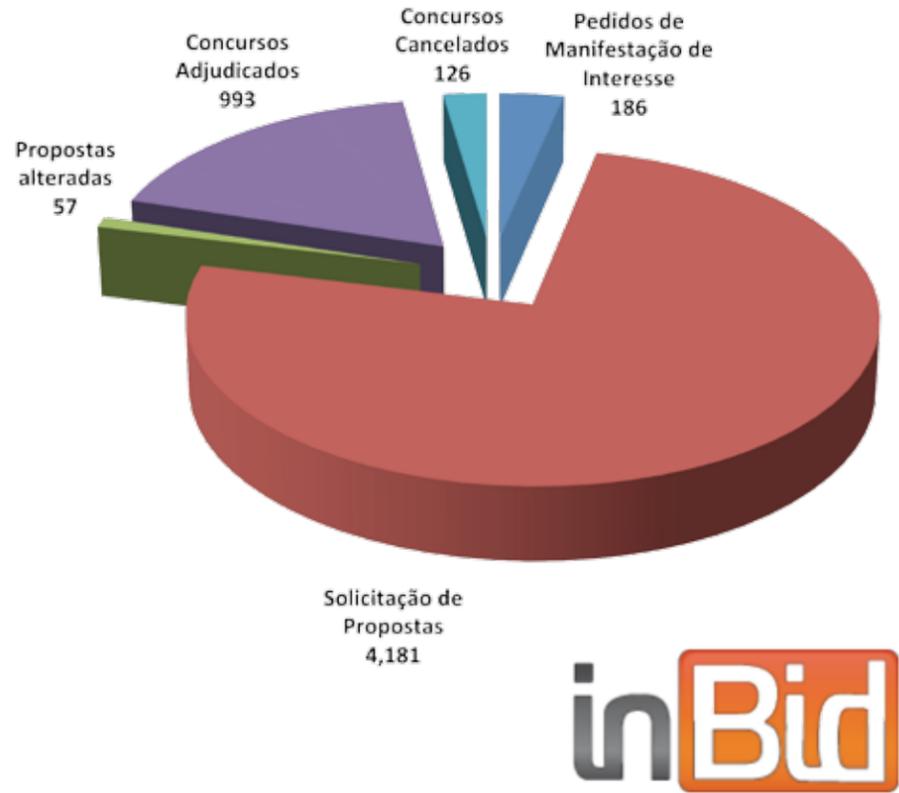
O inBid é uma plataforma digital de aquisições em Moçambique, promovida pela ACIS, em parceria com a Pandora Box (responsável pela gestão dos conteúdos) e a ITMZ Serviços e Soluções (responsável pela gestão das infraestruturas).

Qualquer instituição oficialmente registada em Moçambique pode tornar-se membro do inBid através do pagamento de uma subscrição. Tem direito a consultar os anúncios de concursos disponíveis na plataforma, publicar os seus próprios anúncios e a interagir com os outros membros do inBid. Tem ainda acesso a uma Área Pessoal na qual pode manter um Perfil actualizado da instituição e os documentos que comprovam a sua elegibilidade para participar em Concursos.

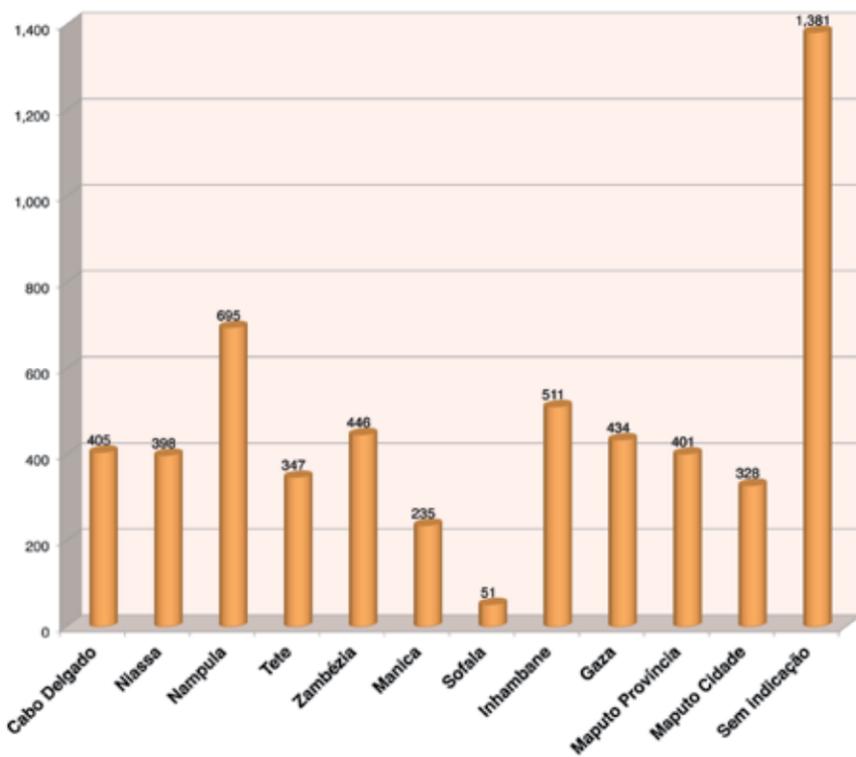
O inBid sistematiza diariamente os anúncios de concursos publicados na imprensa local. Apresentamos alguns gráficos referentes aos concursos publicados no corrente ano.

Para mais informações visite-nos em www.inbid.net ou contacte-nos através do email info@inbid.net e telefones 21308040/41 ou 848997399 ou 823146330

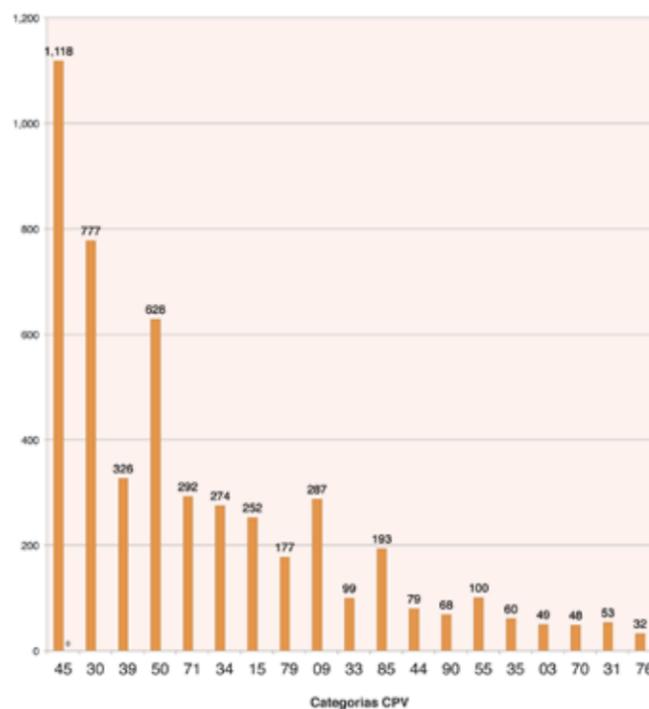
Total de Concursos Públicos por Situação Ano de 2014 - 1 de Janeiro a 29 de Abril



Total de Concursos Públicos por Província de execução Ano de 2014 - 1 de Janeiro a 29 de Abril



Total de Concursos Públicos pelas 20 Áreas Temáticas mais procuradas Ano de 2014 - 1 de Janeiro a 29 de Abril



- Categorias CPV**
- 45 Construção
 - 30 Máquinas, equipamento e material de escritório e de informática, excepto mobiliário e pacotes de programas (software)
 - 39 Mobiliário
 - 50 Serviços de reparação e manutenção
 - 71 Serviços de arquitectura, construção, engenharia e inspecção
 - 34 Equipamento e produtos auxiliares de transporte
 - 15 Produtos alimentares, bebidas, tabaco e produtos afins
 - 79 Serviços a empresas: direito, comercialização, recrutamento, impressão e segurança
 - 09 Produtos petrolíferos, combustíveis, electricidade e outras fontes de energia
 - 33 Equipamento médico, medicamentos e produtos para cuidados pessoais
 - 85 Serviços de saúde e acção social
 - 44 Estruturas e materiais de construção: produtos auxiliares de construção (excepto aparelho eléctrico)
 - 90 Serviços relativos a águas residuais, resíduos, limpeza e ambiente
 - 55 Serviços de hotelaria, restauração e comércio a retalho
 - 35 Equipamento de segurança, combate a incêndios, polícia e defesa
 - 03 Produtos de agricultura, da pesca, da silvicultura e afins
 - 22 Material impresso e afins
 - 70 Serviços imobiliários
 - 31 Máquinas, aparelhos, equipamento e consumíveis eléctricos, iluminação
 - 76 Serviços relacionados com as indústrias do gás e do petróleo

LINHA DE CRÉDITO

Moza Banco e ACIS assinam acordo de financiamento de USD 30 milhões para PME

braimo Ibraimo, Presidente da Comissão Executiva, e Carlos Henriques, Presidente do Conselho de Gerência da ACIS, assinaram recentemente um acordo de financiamento destinado às Pequenas e Médias Empresas (PME), tendo como finalidade estabelecer princípios e bases para uma maior cooperação entre o Moza Banco e ACIS, com vista a oferecer vantagens em termos de produtos e serviços financeiros aos membros da ACIS.

A assinatura daquele memorando teve como fulcro o reconhecimento da missão da ACIS de promover, apoiar e proteger particularmente os interesses dos seus membros, mas também os das empresas que realizam actividades comerciais e industriais em Moçambique, bem como facultar informação, apoio e formação aos seus membros

Em relação ao Moza Banco, a ACIS entende que este é um banco de referência em Moçambique na prestação de serviços financeiros de qualidade aos segmentos Retail, Private, Corporate e Institucional, de acordo com critérios de eficácia, eficiência e rentabilidade.

Assim sendo, o Moza Banco e ACIS trabalharão conjunta e voluntariamente no sentido de promover o crescimento de oportunidades empresariais, melhorar o ambiente de negócios, oferecer produtos e serviços que agregam



valor aos negócios dos associados e disponibilizar informações com vista a promover esse crescimento.

Em termos concretos, a ACIS irá disponibilizar o seu *site* e a *newsletter* em regime de exclusividade ao sector bancário, para a pro-

moção dos produtos e serviços financeiros do Moza Banco junto dos seus associados. Por seu turno, o Moza Banco disponibilizará aos associados da ACIS produtos e serviços específicos, com vista a potenciar as suas actividades, bem como irá colocar, sem implicação

de custos, *stands* e *branding* do seu material promocional nas feiras (Business Links) a serem realizadas pela ACIS.

Ainda neste quadro, a ACIS colocará um *link* de acesso ao *site* do Moza Banco, quer no seu *site*, quer na plataforma INBID, com vista a

facilitar os usuários relativamente aos serviços financeiros no processo das aquisições e o Moza Banco terá exposição exclusiva do sector bancário nos eventos realizados pela ACIS, quer nas suas plataformas web, entre outras actividades de interesse comum. ■

CALENDÁRIO FISCAL - MAIO 2014

- Até ao dia 10 - Entrega, nas Direcções de Áreas Fiscais pelos Serviços Públicos, das receitas por elas cobradas, no mês anterior.

- Até ao dia 20 - Pagamento do IRPS e IRPC, retido na fonte relativo ao mês anterior, n.º 3 do art. 29 do Regulamento do CIRPS, aprovado pelo Decreto n.º 8/2008, de 16 de Abril, e n.º 5 do art. 67 do CIRPC, aprovado pela Lei n.º 34/2007, de 31 de Dezembro

- Até ao último dia do mês - Pagamento do IVA relativo ao mês anterior, pelos sujeitos passivos do regime normal, n.º 1 art. 32 do CIVA, aprovado pela Lei 32/2007, de 31 de Dezembro.

- Até ao último dia do mês - Pagamento da 1ª Prestação do Pagamento por Conta do IRPC, alínea a) do art. 27 do Regulamento do CIRPC, aprovado pelo Decreto n.º 9/2008, de 16 de Abril.

- Até ao último dia do mês - Pagamento final do IRPS relativo aos rendimentos do trabalho dependente do ano anterior (1ª categoria) - n.º 1 do art.º 28 do Regulamento do CIRPS aprovado pelo Decreto n.º 8/2008, de 16 de Abril.

- Até ao último dia do mês - Entrega da declaração anual de rendimentos do exercício anterior - Modelos 22 e 22A, pelos sujeitos passivos - n.º 1 art.º 39 do Regulamento do

CIRPC aprovado pelo Decreto n.º 9/2008, de 16 de Abril.

- Até ao fim de Maio - Pagamento final do IRPC relativo aos rendimentos do ano anterior - b) n.º 1 art. 27 do Regulamento do CIRPC aprovado pelo Decreto n.º 9/2008, de 16 de Abril.

- Até ao fim de Junho - Entrega da Declaração Anual de Informação Contabilística e Fiscal do exercício anterior pelos Sujeitos Passivos do IRPS e IRPC - Modelo 20 e Anexos, n.º 3 art. 40 do Regulamento do CIRPC, aprovado pelo Decreto 9/2008 de 16 de Abril.