

**Análise dos Factores que Condicionam o Ambiente de
Negócios em Moçambique e o Papel do Governo na
Promoção da Competitividade do País: O Caso do Sector de
Comercialização de Combustíveis**

José Jonas Elias Chalufu

Trabalho para obtenção do grau de Licenciatura em Economia

Universidade Eduardo Mondlane

Faculdade de Economia

Junho de 2010

DECLARAÇÃO

Declaro que este trabalho é da minha autoria e resulta da minha investigação. Esta é a primeira vez que submeto para obter um grau académico numa instituição de ensino educacional.

(José Jonas Elias Chalufu)

Maputo, aos _____ de _____ de 2010

Aprovação do júri

Este trabalho foi aprovado com a nota de ____ valores no dia ____ de _____ de 2010 por nós, membros de júri examinador da Faculdade de Economia, Universidade Eduardo Mondlane.

(O presidente de júri)

(O Arguente)

(O Supervisor)

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho á minha mãe Inês dos Santos José, meus irmãos Ester, Maria Luísa, Inês, Josina, Tangalissa e Elias e minha namorada Stela pelo apoio moral e financeiro que sempre e em tempo oportuno me prestaram. Aos meus primos, tios, padrinhos, amigos e os demais familiares pela atenção e motivação protagonizada para alcance deste êxito memorial em minha vida.

Um especial apreço é direccionada ao meu pai, que infelizmente já não esta entre nos, mais os seus princípios e ideais ainda vigoram nos dias que correm. “Eu sou fruto sem dúvidas desses princípios”. A todos estes vai o meu “muito obrigado”.

AGRADECIMENTOS

Agradecimento especial vai para o Professor Doutor Eduardo Neves, meu tutor, por toda assistência e disponibilidade manifestada e revelada durante a elaboração do presente trabalho.

Vai também para o Professor Doutor Baltazar Chilundo pela adicional assistência e orientações dadas ao longo do trabalho.

Os agradecimentos são também extensivos ao Engenheiro Rafil, delegado comercial da Galp, ao Dr. Manuel Braga Director da IMOPRETO, ao Ministério de energia, ao Ministério de Indústria e Comércio e ao Balcão Único de Atendimento ao Público da cidade de Maputo por terem facultado entrevistas, informações e disponibilizado material relevante.

E por último o meu mais profundo obrigado vai para Josina Chalufu, minha irmã, pelo apoio incondicional prestado durante a minha formação académica.

LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS

TABELAS

Tabela 1 - Classificação de Moçambique no *Ranking Doing Business* (2006, 2007, 2008, 2009);

Tabela 2 - Tempo de duração para o registo e constituição d empresas;

Tabela 3 - Empresas ODC e as respectivas actividades;

Tabela 4 - Custos de Transacção sobre o Comércio Externo em Moçambique 2006-2010;

Tabela 5 - Volume de negócios das ODC.

FIGURAS

Figura 1 - Classificação dos países africanos no *ranking doing business* (2007 - 2008);

Figura 2 - Exemplo de um ambiente de negócios de uma empresa;

Figura 3 - Avaliação dos factores que influenciam o ambiente de negócios em Moçambique;

Figura 4 - Indicadores de Competitividade;

Figura 5 - Índice de Competitividade Global 2009-2010.

LISTA DE ABREVIATURAS

SADC – Comunidade de Desenvolvimento dos Países da África Austral;

IMOPETRO – Importadora Moçambicana de Petróleos;

BUA - Balcão Único de Atendimento;

ATM - Autoridade Tributária de Moçambique;

ISPC - Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes;

IAN - Índice do Ambiente de Negócios;

NUIT - Numero Único de Identificação Tributária;

OECD - Cooperação e Desenvolvimento Económico;

MIC – Ministério de Indústria e Comércio;

OIIL - Orçamento de Investimento de Iniciativa Local;

FIIL - Fundo de Investimentos de Iniciativas Locais;

CIN - Centro de Informação de Negócios;

COE - Centro de Orientação ao Empresário;

IPEME - Instituto para Promoção de Pequenas e Médias Empresas;

GCCC - Gabinete Central de Combate à Corrupção;

EAC - Estratégia Anti-Corrupção;

CIP - Centro de Integridade Pública;

BR - Boletim da República;

BMI - *Business Monitor International*;

CTA - Confederações das Associações Económicas de Moçambique;

ODC - Operadoras de Distribuição de Combustíveis.

RESUMO

A melhoria do ambiente de negócios consiste no aumento da competitividade através da redução dos custos transaccionais que são impostos aos agentes económicos promotores da iniciativa privada. A redução dos custos de transacção passa necessariamente pela adopção de um conjunto de medidas destinadas á aumentar o investimento público em infra-estruturas, remover obstáculos burocráticos, administrativos, normativos, jurídicos e legislativos.

A análise dos dados mostrou que Moçambique tem adoptado e implementado com algum sucesso esse conjunto de medidas. Este facto é reconhecido na classificação feita pelo *Doing Business* 2008 onde o país subiu 6 lugares, passando da posição 140 para a posição 134 em 2007 e 2008, respectivamente. Apesar deste crescimento há evidências de que o ambiente de negócios no país continua problemático.

O presente trabalho pretende identificar as razões da persistência deste problema através da análise de determinados factores que directa ou indirectamente condicionam o Ambiente de Negócios no país. Esta análise culmina com estudo de caso feito no processo de comercialização de combustíveis.

A metodologia usada para análise baseou-se: (i) na revisão da literatura e na consulta da legislação, artigos, relatórios e outros documentos relevantes, (ii) nas entrevistas semi-abertas com informadores chave, tais como, representantes da IMOPRETO, GALP Energia, BP Moçambique, Ministério de Industria e Comercio, Ministério de Energia e do Balcão Único de Atendimento da Cidade de Maputo, (iii) e no inquérito realizado á 53 empresas sobre a avaliação que as mesmas fazem sobre determinados factores que influenciam o ambiente de negócios no país.

Entre os diversos factores analisados a dificuldade do acesso ao crédito, a excessiva carga fiscal sobre a actividade empresarial, a deficiente cobertura das infra-estruturas sócio económicas, o elevado custo de contratação de trabalhadores constituem os factores mais problemáticos ao ambiente de negócios de Moçambique.

O estudo de caso mostra que o processo de comercialização de combustíveis em Moçambique, particularmente para as Operadoras de Distribuição de Combustíveis, é caracterizado por um ambiente de negócios pouco favorável devido a influência negativa do preço do mercado

internacional de petróleo e derivados, da taxa de câmbio e dos outros custos de transacção reflectidos na importação e na correcção do preço base de combustíveis.

Palavras-chave: Ambiente de Negócios, Factores Determinantes, Custos de Transacção.

ÍNDICE

DEDICATÓRIA	iii
AGRADECIMENTOS	iv
LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS	v
LISTA DE ABREVIATURAS	vi
RESUMO	vii
CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO	1
1 - INTRODUÇÃO	1
2 - DOMÍNIO DE PROBLEMA	2
3 - METODOLOGIA	3
a) Tipo do estudo	3
b) Área e desenho de estudo	4
c) Recolha, análise e interpretação de dados	4
d) Limitações do estudo	5
4 - OBJECTIVOS	6
a) Objectivo geral	6
b) Objectivos específicos	6
CAPÍTULO II - ENQUADRAMENTO TEÓRICO E CONCEPTUAL	7
2.1 - Definição de conceitos chaves	8
CAPÍTULO III - AMBIENTE DE NEGÓCIOS EM MOÇAMBIQUE	12
CAPÍTULO IV - FACTORES QUE INFLUENCIAM O AMBIENTE DE NEGÓCIOS	15
4.1 - Análise dos factores que influenciam o ambiente de negócios em Moçambique	16
4.2 - Avaliação dos factores que influenciam o ambiente de negócios em Moçambique	26
4.3 - Índice do ambiente de negócios em Moçambique (IAN)	27
4.4 - Nível de Competitividade de Moçambique no contexto da SADC e do mundo	29
CAPÍTULO V - PAPEL DO GOVERNO NA PROMOÇÃO DA COMPETITIVIDADE GERAL DO PAÍS	31
5.1 - Simplificação de procedimentos para constituição e registo de sociedades	31
5.2 - Simplificação do sistema de Procedimentos de Licenciamento das Actividades Económicas	33
5.3 - Criação de uma inspecção-geral	34
5.4 - Adopção e adaptação de normas internacionais (ISO) e regionais de acordo com a necessidade do sector privado	34
5.5 - Simplificação de procedimentos para fazer uma importação e exportação	35
CAPÍTULO VI – ESTUDO DE CASO: AVALIAÇÃO DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS NO PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO DE COMBUSTÍVEIS EM MOÇAMBIQUE	37
6.1 - Avaliação do ambiente de negócios no processo de comercialização de combustíveis em Moçambique	37
6.2 - Processo de Comercialização de combustíveis em Moçambique	37
6.3 - Importância da comercialização de combustíveis na economia nacional	38
6.4 - Comercialização de produtos petrolíferos no país	39
6.5 - Comercialização de combustíveis líquidos	39
6.6 - Reformas introduzidas no processo de comercialização de combustível	41
6.7 - Determinação de preços dos combustíveis líquidos no mercado nacional	43
6.8 - Avaliação do ambiente de negócios no processo de comercialização de combustíveis	44
6.9 - Volume de negócios das ODC	47
CAPÍTULO VII – CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES FINAIS	48
7.1 - Conclusão	48
7.2 - Recomendações finais	49
7 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	51
ANEXOS	55

CAPITULO I: INTRODUÇÃO

1 - INTRODUÇÃO

Evidências globais mostram que um ambiente favorável de negócios é crucial para criação de um sector privado forte e expressivo, que por sua vez constitui pressuposto básico para o crescimento e desenvolvimento económico de qualquer país, particularmente dos países predominantemente capitalista (economias de mercado) onde a livre iniciativa é destacado.

Paralelamente, a teoria económica mostra que os factores do lado da oferta associados a menores custos transaccionais são importantes para a promoção do investimento e consequentemente crescimento económico, assim como a demanda agregada e a gestão da política macroeconómica.

É reservado ao Estado, através da execução da sua política orçamental, o papel de regular e dinamizar as áreas socioeconómicas mais importantes criando um bom ambiente de negócios. As reformas jurídicas no âmbito da legislação financeira, fiscal, laboral, comercial levada a cabo pelos Governos contribuem significativamente para fortalecer esse bom ambiente e por conseguinte atracção do investimento privado nacional e externo que daí pode advir.

Como resultado deste papel reservado ao estado, o ambiente de negócios em Moçambique tem melhorado nos últimos anos. Este facto é reconhecido na classificação feita pelo *Doing Business* (2008) do Banco Mundial onde Moçambique subiu 6 lugares, passando da posição 140 para a posição 134, no ano de 2007 e 2008, respectivamente. Porém, este posicionamento está aquém do desejado, se comparado com a classificação conseguida pelos outros países da região austral, como são os casos de Botswana, Maurícias, Seychelles, entre outros. Há contudo, necessidade de acelerar o ritmo das reformas de forma a tornar o país mais competitivo, primeiro numa perspectiva regional, segundo numa perspectiva global.

A facilitação do acesso ao financiamento, a criação de infra-estruturas eficientes, a melhoria de serviços de saúde e educação, o combate a corrupção, criminalidade e a burocracia, a reforma das leis e regulamentos concernentes tornando-as transparente, eficiente e fácil de ser

implementadas constituem fundamentos básicos para a concretização deste intento (KPMG, 2009).

É dentro deste quadro que o presente trabalho faz uma análise dos factores que condicionam o Ambiente de Negócios no país.

A primeira parte do trabalho (I capítulo) reservou-se a introdução, onde para além da descrição e argumentação que formula o problema de pesquisa e sua relevância, é também clarificado a metodologia usada e os objectivos do estudo.

Na segunda parte é feito um enquadramento teórico e conceptual do trabalho. Na sequência, III e IV capítulo é analisado o ambiente de negócios em Moçambique e os factores que influenciam o mesmo, respectivamente. É ainda analisado no IV capítulo o nível de competitividade do país no contexto da SADC e do mundo.

A quinta parte do presente trabalho (V capítulo) analisa o papel do estado moçambicano na promoção da competitividade do país. O VI capítulo traz o estudo de caso baseado na análise do ambiente de negócios no sector de comercialização de combustíveis.

A sétima e última parte (VII capítulo) reservou-se às conclusões e recomendações finais do presente trabalho de pesquisa.

2 - DOMÍNIO DE PROBLEMA

A melhoria do ambiente de negócios é um dos grandes desafios que o País enfrenta. Está melhoria constitui o pressuposto básico para atracção de novos investimentos privados e para expansão dos que já existem. Entretanto para melhoria do ambiente de negócios julga-se necessário a adopção e implementação de leis, regulamentos, políticas e estratégias que visem essencialmente a redução dos custos de transacção através da criação de infra-estruturas eficazes e eficientes e da redução dos obstáculos burocráticos, administrativos, normativos, jurídicos e legislativos.

Paralelamente a este cenário, temos o processo de comercialização de combustíveis que é caracterizado, por um lado, pela sensibilidade às flutuações do mercado internacional do petróleo devido sobretudo às variações do preço deste bem.

Temos por outro lado, a imprescindibilidade deste bem na dinâmica do crescimento e desenvolvimento socioeconómico do país.

É dentro deste contexto que se julgou relevante analisar os factores que influencia o clima de negócios em Moçambique, particularmente no processo de comercialização de combustíveis.

Assim sendo, o presente trabalho procura responder a seguintes questões:

- Que factores influenciam o ambiente de negócios no país, particularmente no processo de comercialização de combustíveis e como os de custos de transacção estão associados.
- Que medidas vêm sendo introduzidas pelo governo com vista a tornar o ambiente de negócios mais favorável a iniciativa privada.

3 - METODOLOGIA

a) Tipo do estudo

Com objectivo de obter resultados abrangentes, válidos e detalhados, este estudo baseou-se numa abordagem combinando componentes quantitativa e qualitativa.

O método quantitativo foi usado na forma de inquérito estruturado a fim de produzir dados numéricos da avaliação que as empresas fazem sobre determinados factores que influenciam o ambiente de negócios. O inquérito consistiu na elaboração de um questionário aplicado à 53 empresas tendo como base de selecção as respostas reenviadas de um inquérito enviado à 120 empresas. Dada a sua limitação em fornecer detalhes da complexidade do ambiente de negócios a pesquisa qualitativa foi largamente explorada.

O método qualitativo baseou-se em: (i) análise de dados secundários resultantes da revisão bibliográfica que consistiu da consulta de livros, legislação, artigos, relatórios e outros documentos relevantes sobre o tema; (ii) análise de dados secundários resultante da pesquisa electrónica de publicações científicas relacionadas com tema; (iii) entrevistas semi-abertas com informadores chave, tais como, representantes da IMOPRETO (Importadora Moçambicana de Petróleos), GALP Energia, BP Moçambique, Ministério de Industria e Comercio, Ministério de Energia e do Balcão Único de Atendimento (BUA) ao Publico da Cidade de Maputo. Os dados

da entrevista serviram para obter explicações adicionais sobre assuntos concernentes, na sua maioria não documentados.

b) Área e desenho de estudo

O estudo foi realizado na cidade de Maputo por conveniência e por ser onde se regista o maior volume de negócios no país. Efectuou-se num período de 1 ano, tendo atingido o momento mais alto nos meses de Novembro e Dezembro de 2009 e Janeiro, Fevereiro e Março de 2010, devido a prontidão revelado pelo grupo alvo em colaborar na disponibilização de material relevante, entrevistas, preenchimento de inquéritos, etc.

O desenho do estudo consistiu da preparação do protocolo e de guiões das componentes quantitativas e qualitativas, da identificação de pessoas chave com bom conhecimento sobre assuntos concernente, da escolha por amostragem dos locais do estudo e da identificação de indivíduos a incluir na parte qualitativa do estudo.

c) Recolha, análise e interpretação de dados

Inquérito Quantitativo

Os inquéritos foram entregues às empresas no dia 01 de Fevereiro de 2010 e duas semanas depois foram recolhidos. No total foram respondidos e considerados válidos 53 inquéritos de um universo de 120. A base para o preenchimento dos inquéritos consistiu na atribuição de pontuação de 0 a 5 para alguns factores identificados como sendo problemáticos ao ambiente de negócios no país. A pontuação próxima de zero correspondia a melhor pontuação e a próxima de 5 correspondia a pior.

A recolha de dados foi feita durante o período normal de expediente, tendo sido feito maior esforço no sentido de se trabalhar mais no período da tarde, visto ser o período de maior movimentação do grupo alvo.

Entrevistas Qualitativas

As entrevistas foram realizadas á informantes chaves por delegação da própria empresa ou instituição e foram feitas em função da disponibilidade dos entrevistados e geralmente coincidia nas horas normais de expediente. No total foram entrevistados 6 pessoas.

Critérios de Inclusão e Exclusão

Critérios de inclusão:

- (a) Aceitabilidade;
- (b) Estar nos locais de estudo;
- (c) Ser reconhecido pela empresa e/ou instituição

Assim eram automaticamente excluídos respondentes que não preenchessem os critérios citados ou então aqueles que, por várias razões, não permitiram a conclusão do preenchimento do questionário ou condução de entrevistas.

d) Limitações do estudo

As principais limitações deste estudo resumem-se a seguir:

- O trabalho aqui apresentado é basicamente de carácter teórico e limitou-se em analisar a influência de alguns factores sobre o ambiente de negócios no país. Portanto o trabalho não avalia todos os aspectos do ambiente de negócios que importam para as empresas ou investidores, ou todos os factores que afectam a competitividade do país;
- O estudo centrou-se apenas na cidade de Maputo, não levou em consideração a influencia e o contexto do clima de negócios noutras províncias e/ou cidades capitais;
- O estudo de caso foi feito á apenas um único sector de produção, num universo de 9, devido a escassez de recursos (tempo, dinheiro, etc);
- Os custos de transacção, uma das variáveis chaves do trabalho, ainda não são avaliados em termos monetários (numéricos), o que não permitiu a sua mensuração e consequentemente dificultou a sua interpretação.

Estas limitações reveladas constituem fraquezas do trabalho, entretanto lança interesses, duvidas e desafios para pesquisa mais pormenorizadas em trabalho futuros.

4 - OBJECTIVOS

a) Objectivo geral

- Analisar os factores que condicionam o Ambiente de Negócios em Moçambique, no geral, e em particular, analisar o ambiente de negócios no processo de comercialização de combustíveis.

b) Objectivos específicos

- Identificar os principais constrangimentos que dificultam a melhoria do ambiente de negócios no país, nos últimos anos 6 anos (2004 – 2009), particularmente no processo de comercialização de combustíveis;
- Identificar e analisar os factores e os custos de transacção associados que influenciam o ambiente de negócios em Moçambique;
- Identificar e analisar o esforço empreendido quer pelo governo quer pelo sector privado com vista a promoção da competitividade do país.

CAPITULO II - ENQUADRAMENTO TEÓRICO E CONCEPTUAL

A partir dos anos 30¹ Coase introduz uma nova abordagem das firmas, o qual revoga a abordagem de que as firmas eram simplesmente representadas pela função produção. Coase em seus estudos conclui que a firma para além de transformar insumos em produtos, tinha também o papel regular e coordenar a sua relação com outros agentes económicos. Chega-se então a conclusão de que tanto a firma assim como mercado concorrem entre si para coordenar a actividade económica. O exercício dessa relação implica custo proveniente da colecta de informações, da negociação (compra e venda), do estabelecimento de contratos e exigência do seu cumprimento. Estes custos são denominados por custos de transacção. (FARINA e al, 1997).

Estes custos enfraquecem a competitividade e impedem ou retardam a entrada de potenciais investidores que podiam explorar mercados alternativos com ganhos elevados de competitividade (resultado de menos custos de transacção). O resultado de altos custos de transacção é baixa rentabilidade para os empresários e, portanto, um clima de investimento hostil.

Os custos de transacção enquadra-se dentro de um ambiente e o governo (e/ou instituições publicas) através de um conjunto de regras, códigos de conduta, leis, regulamentos, contratos e estratégias (e/ou políticas) tem por objectivo reduzir tais custos e aumentar a confiança necessária para a realização das trocas económicas.

Segundo NORTH (1990) a incapacidade de criar formas de reduzir os custos de transacção é a mais importante fonte tanto da estagnação histórica como do subdesenvolvimento presente nos países ditos periféricos. O subdesenvolvimento reside, antes de tudo, num ambiente social em que a falta de cooperação humana atrapalha a inovação, apoia-se em vínculos hierárquicos localizados e bloqueia a ampliação do círculo de relações sociais em que se movem as pessoas.

Aliado aos custos de transacção está a confiança que assume um papel de extrema relevância na facilitação das relações de trabalho e das trocas económicas e, consequentemente, fazem com que as actividades fluam melhor, que os objectivos sejam atingidos mais rapidamente e com menor custo, possibilitando, portanto, uma gestão mais efectiva. (WILLIAMSON, 1985).

¹ Antes dos anos 30 a teoria dominante era ortodoxa que explica o mercado a partir do mecanismo de preço a qual a firma era apenas uma colecção de variações tecnológicas (função *input* – processamento – produção - *output*).

2.1 - Definição de conceitos chaves

2.1.1 - Negociar é a transferência de bens e serviços (compra e venda). A negociação ocorre quando a necessidade de uma solução conjunta das diferenças entre as partes. A negociação também implica que cada uma das partes tenha algum grau de poder sobre a outra. (ELIZABETH, 2004).

O presente trabalho concentra-se nas negociações em ambientes empresariais, mais o conceito pode ser aplicado em campus mais particulares. Assim sendo,

2.1.2 - Ambiente é tudo aquilo que envolve externamente uma organização e/ou empresa.

2.1.3 - Ambiente de Negócios é um conjunto de forças externas que influenciam as decisões de se fazer negócio.

O ambiente de negócios contém os agentes, as regras e regulamentos institucionalmente estabelecido que orientam as relações de troca, assim como os diversos factores que influenciam o mesmo, entre os quais os políticos, económicos e sociais.

2.1.3.1 - Macroambiente de Negócios: seu efeito é genérico e abrangente para todas as organizações. São forças que escapam do controle, da previsão e até mesmo da compreensão das organizações.

2.1.3.2 - Microambiente de Negócios: é o mais próximo e imediato da organização, do qual obtém suas entradas e no qual coloca suas saídas ou resultados.

Figura 1: Exemplo de um ambiente de negócios de uma empresa



Fonte: Adaptado de MORGAN, 2002

A figura representa o exemplo de um ambiente de negócios para uma empresa.

A área entre o primeiro e segundo círculo é a parte do ambiente directamente ligado à consecução das metas da empresa. É formado por factores que podem influenciar positiva ou negativamente as decisões de negócios de uma organização. Na área entre o segundo e o terceiro círculo é a parte do ambiente directamente ligada à consecução das metas da organização mas cuja relevância não é clara.

2.1.4 - Custos de transacção

Para além das despesas inerentes a actividade produtiva, associados aos custos operacionais, e demais custos classificados como de produção, há custos relacionadas com o ambiente que influenciam por último a efectiva relação de troca entre os agentes económicos: os custos de transacção. (FILÁRTIGA, 2007).

Custos de transacção são os custos necessários para negociar, monitorar e controlar as trocas entre organizações, indivíduos e agentes económicos.

Um dos principais objectivos das organizações é minimizar os custos envolvidos nas trocas de recursos com o ambiente e com outras organizações, economizando tempo e recursos. (COASE, 1937).

Os custos de transacção são avaliados a dois níveis: nível interno das organizações e a nível externo das organizações.

2.1.2.1 - Custos de transacção a nível interno das organizações

Estes custos foram determinados a partir da constatação de oportunidades de ganhos relacionados com interesses individuais em detrimento dos interesses da organização. Instalou-se a partir de então conflito de interesses, gerando a necessidade de se criar instrumentos ou instâncias de controlo do processo de gestão. Esses instrumentos representam um aumento de custos para as organizações, tais como conselho de administração, comité de auditoria, conselho fiscal, dentre outros aparatos de fiscalização. (CAMÊLO, et al. 2009)

2.1.2.1 - Custos de transacção a nível externo das organizações

Estes custos correspondem a uma extensão dos custos de transacção a nível interno das organizações, agrega porem as relações das organizações no seu todo e destas com outras instituições (publicas e privadas).

Estes custos para além dos outros factores que afectam o clima de negócios no país constituem variáveis de estudo do presente trabalho.

2.1.5 - Custos de transacção e o ambiente de negócios

Segundo FILÁRTIGA (2007) a teoria microeconómica compreende a teoria do consumidor representada pela curva da procura e a teoria da firma representada, tradicionalmente pela função de produção² de bens e serviços através da unidade tecnológica. A partir dos custos de produção e dos preços de mercado, são derivadas as possibilidades para a alocação de recursos. As decisões do negócio levam em conta essa relação marginal e os custos de oportunidade de cada opção de investimento. Entretanto, além das despesas e custos operacionais da actividade

² A teoria da produção tem como pressuposto a minimização dos custos.

produtiva e demais custos classificados como de produção, há custos para que sejam efectivadas as relações de troca entre os agentes económicos, denominados: custos de transacção.

Portanto as relações de troca e/ou as decisões de negócios entre os agentes económicos estão associados aos custos de transacção.

Os custos de transacção envolvem por exemplo:

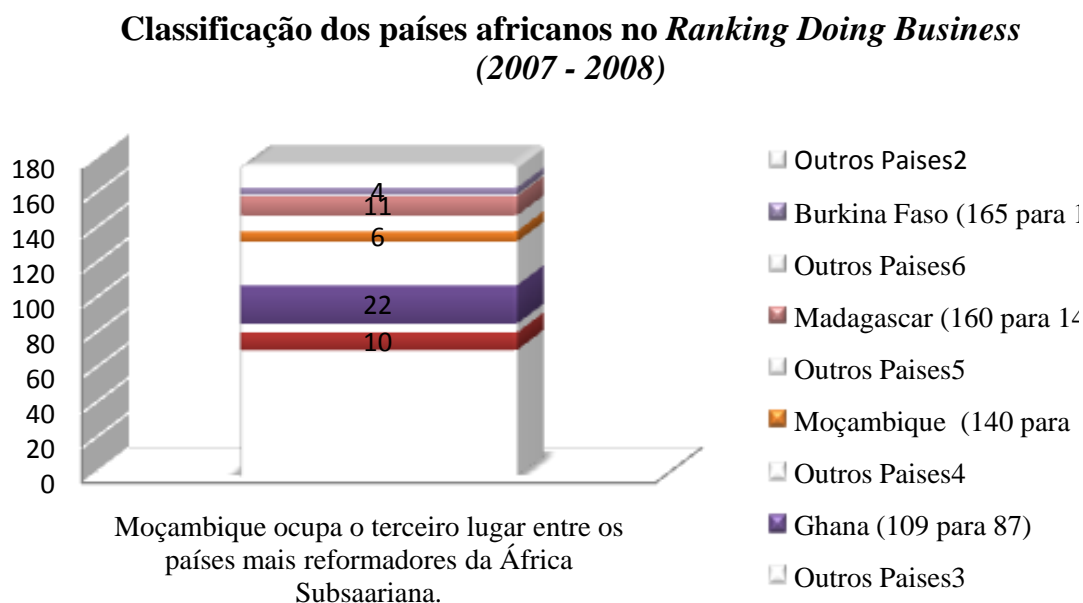
- Despesas monetárias da negociação: corresponde ao gasto monetário para negociar (desembolso com transporte em deslocamentos, chamadas telefónicas, tomada de informações sobre preços praticados nos mercados etc. estes por sua vez são condicionadas pela existência da respectivas infra-estruturas;
- Custo de oportunidade de tempo para negociar: corresponde ao custo estimado do número de ocasiões em que o agente económico se dedica para fechar um negócio;
- Despesas monetárias para fazer vigorar o contrato: são referentes aos gastos com advogado, cartórios etc. para convencer o comprador a cumprir com sua obrigação;
- Custo de oportunidade causado pelo atraso do pagamento: incorre quando os envolvidos na negociação não honram o compromisso;
- Custo de transporte: representado pelas despesas com o transporte. O custo de transporte comumente não é considerado um custo de transacção, porém ele tem sido objecto de negociação;
- Etc.

Em suma, na maior parte dos casos os custos de transacção estão associados aos factores que directa ou indirectamente influenciam o clima de negócios, como por exemplo a corrupção, a burocracia, o registo de propriedade, etc. Por conseguinte existe uma relação inversa entre os custos de transacção e o ambiente de negócios, ou seja quanto mais elevado forem os custos de transacção menos competitividade existe e menos favorável será o ambiente de negócios e vice-versa.

CAPITULO III - AMBIENTE DE NEGÓCIOS EM MOÇAMBIQUE

Em termos gerais, o ambiente de negócios no país tem melhorado nos últimos anos (2004 – 2009), como resultado de várias reformas e medidas que vem sendo introduzidas e implementadas para o efeito. As reformas mais assinaláveis registaram se 2007, facto este reconhecido na classificação feita pelo *Doing Business* do Banco Mundial onde Moçambique subiu 6 posições em 2008, situando-se na 134ª posição num universo de 178 países e foi também premiado como o terceiro país mais reformador da África Subsaariana.

Figura 2- Classificação dos países africanos no *Ranking Doing Business* (2007 - 2008)



Fonte : Doing Business, 2008.

Esta subida de Moçambique deveu se sobretudo a simplificação dos procedimentos para licenciamento das actividades económicas. Foi neste âmbito introduzido o licenciamento simplificado para pequenos e médios negócios. Foi também criado uma base de dados computadorizada, o que possibilita que a emissão da certidão negativa possa ser feita no período de um dia, informatizou-se os serviços de registo das entidades legais para a constituição de sociedades e ou empresas.

Entretanto, apesar da subida registada em 2008, Moçambique desceu do ranking do *Doing Business* em 2009. Facto este explicado não pela desaceleração das reformas no país, mais sim pelo registo de reformas mais acentuadas noutros países e pelo acréscimo do número de países no *ranking*, passando de 178 em 2008 para 181 países em 2009.

Tabela 1: Classificação de Moçambique no *Ranking Doing Business* (2006, 2007, 2008, 2009)

Classificação de Moçambique no *Ranking Doing Business*

Ano	Classificação	Nº de Países
2006	137	175
2007	140	175
2008	134	178
2009	141	181

Fonte: Base de dados do *Doing Business*

Os anos antecedentes à 2007 foram os que menos reformas registaram, caracterizados por rigidez nas leis e regulamentos não favoráveis a prática de negócios. Em 2004, por exemplo, eram necessários cerca de 540 dias e mais de 17 procedimentos para o registo e constituição de uma empresa.

3.1 - Reformas introduzidas nos últimos anos (2005 – 2010) com vista a melhoria do ambiente de negócios em Moçambique.

Como já referenciado acima, 2007 e 2008 foram os anos que mais reformas foram registadas o que possibilitou o melhoramento do posicionamento de Moçambique no ranking *Doing Business*. As reformas que mais se destacarão neste dois anos foram: a introdução do licenciamento simplificado que possibilitou a emissão presencial da licença para o exercício de actividade económica; a institucionalização do balcão único de atendimento (BUA) que veio a constituir balcões onde são coordenados serviços de todos ministérios e disponibilizados de maneira única ao agente económico. Entrou também em vigor o Novo Código Comercial, que vem conferindo maior simplicidade e transparência nas operações comerciais.

Outras reformas que se destacaram em 2007 foram: a aprovação da nova Lei de Trabalho que entrou em vigor á 31 Outubro de 2007, que introduziu melhorias significativas em alguns

aspectos relativos ao mercado de trabalho; a criação da Autoridade Tributária de Moçambique (ATM) que vem proporcionando maior eficiência no reembolso da carga fiscal; a criação do Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes (ISPC), criado com vista a facilitar o pagamento do imposto de pessoas singulares e pequenas e medias empresas cujas vendas não ultrapassam 2.500.000 meticais por ano.

Estão curso outras reformas que provavelmente colocaram Moçambique num posicionamento melhor nos próximos anos no ranking *Doing Business*, como é o caso da eliminação exigência do capital mínimo para se iniciar um negocio e do valor mínimo exigido para deposito bancário no acto de registo de empresa, outrora sendo de 20.000 MT.

Peso embora os assinaláveis avanços com vista a tornar o país mais competitivo, ainda existem uma serie de obstáculos que constroem o ambiente de negócios no país, a saber: o elevado custo de financiamento e a limitação de recursos financeiros, a fraca qualificação de mão-de-obra, a excessiva carga fiscal (custo elevado do pagamento de imposto), o fraco acesso aos mercados, a fragilidade das ligações horizontais e verticais entre as empresas, a corrupção, a burocracia e o baixo espírito empreendedor.

Paralelamente a estes constrangimentos, considera o sector privado que as reformas caminham a passos lentos, há contudo necessidade de acelerar o ritmo das reformas de modo a tornar o país competitivo numa perspectiva regional e global.

CAPITULO IV - FACTORES QUE INFLUENCIAM O AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Vários factores influenciam o ambiente de negócios, desde os factores macroeconómicos, factores ligados ao mercado financeiro e de crédito, factores ligados a governação, factores ligados a industria e comércio, factores ligados a infra-estrutura e serviços, factores de ordem legal até os factores ligados a mão-de-obra.

I. Factores ligados a infra-estrutura e serviços

- Transporte Aéreo;
- Fornecimento de Energia e Agua;
- Estradas, Caminho Ferro – Portuárias;
- Serviços de comunicações.

II. Factores Macroeconómicos

- Condições mercado (procura e oferta);
- Despesa pública;
- Comportamento do metical;
- Impostos;
- Inflação.

III. Factores de ordem legal

- Legislação para iniciar Negócios;
- Constituição e registo de sociedades;
- Cumprimentos de Contractos;
- Legislação Ambiental;
- Acesso a terra.

IV. Factores ligados a actos de governação

- Situação política interna;
- Eficiência da administração fiscal;
- Burocracia;
- Corrupção;

- Criminalidade (segurança do pessoal).

V. Factores ligados a Mão-de-obra

- Mão-de-obra (Custo e disponibilidade);
- Legislação laboral;
- Níveis de salário mínimo;
- Restrição a entrada da mão-de-obra estrangeira;
- HIV-SIDA, malária e outras doenças.

VI. Factores ligados a comércio

- Importação e exportação;
- Implementação dos protocolos comerciais.

VII. Factores ligados ao mercado financeiro e de crédito

- Acesso ao crédito;
- Disponibilidade de divisas;
- Taxa de câmbio.

4.1 - Análise dos factores que influenciam o ambiente de negócios em Moçambique.

A análise feita no presente trabalho restringiu-se aos factores considerados fundamentais e prioritários para o contexto da economia moçambicana. Estes serviram de base de maneiras que no fim da análise ter-se-á uma visão abrangente de todos os determinantes do ambiente de negócios no país.

Primeiramente analisar-se-á os factores referenciados nos instrumentos informativos de circulação internacional e nacional, com destaque para o *Doing Business*³ do Banco Mundial e o Índice do Ambiente de Negócios⁴ (IAN) da KPMG respectivamente, uma vez que os investidores nas suas decisões de investimento baseiam-se geralmente na informação veiculada

³ Pesquisa anual do Banco Mundial que analisa a evolução do ambiente de negócios em vários países do Mundo.

⁴ Pesquisa anual da KPMG que analisa a evolução do ambiente de negócios em Moçambique.

por estes órgãos informativos. Na sequência, vai se evidenciar outros factores relevantes destacados quer pelo governo assim como pelo sector privado, que também contribuem para clima de negócios no país.

A selecção dos factores levou também em consideração o estudo de caso pretendido para o presente trabalho.

4.1.1 - Factores que influenciam o ambiente de negócios, referenciados no *Doing Business*

Os factores destacados no *Doing Business* para análise do ambiente de negócios nas diferentes economias do mundo são: iniciar um negócio, contratação de trabalhadores, registo de propriedade, acesso ao crédito, protecção dos investidores, pagamento de impostos, encerramento de negócio.

4.1.1.1 - Iniciar um negócio em Moçambique

Moçambique vem registando nos últimos anos progressos assinaláveis neste domínio. Várias medidas tem sido levadas a cabo tendentes a tornar cada vez mais fácil iniciar um negócio no país. O destaque neste domínio vai para introdução do licenciamento simplificado, que imprimiu uma nova dinâmica na esfera de negócios, possibilitando a emissão presencial da licença, nos balcões de atendimento único (BUA), para o exercício das actividades económicas, bastando para o efeito possuir o NUIT (Numero único de identificação tributaria) e o Bilhete de Identidade (BI). Porem o licenciamento simplificado restringem-se á algumas actividades.

Entretanto, mesmo nas restantes actividades isentas do licenciamento simplificado, apenas são requeridos no máximo 10 procedimentos⁵, podendo variar em função do tipo de actividade a ser desenvolvido. O tempo necessário para o processamento da documentação requerida e efectiva liberalização da licença varia também em função do tipo da actividade, sendo em alguns casos atribuída no mesmo dia o que têm sido comuns nos pequenos e médios empreendimentos.

⁵ Normalmente os procedimentos necessários para abertura de um negócio são: a efectivação do pacto social através da escritura pública ou da publicação no Boletim da Republica (BR); Certidão de Conservatória do registo comercial; Peça desenhada acompanhada da memória descritiva; Contrato de arrendamento ou Titulo de propriedade; Prova do registo fiscal; Fotocopia do Dire ou Passaporte com visto de Negócios; Depósito bancário para alvará a favor do MIC; depósito bancário para vistoria a favor de MIC; e um requerimento de pedido de licenciamento de actividade comercial dirigida a senhora governadora da respectiva cidade.

Entretanto os custos de transacção resultante do número de procedimentos necessários assim como o tempo requerido para iniciar um negócio no país, tendeu a reduzir, favorecendo o ambiente de negócios neste domínio.

Contudo, constrangimentos como exigência do capital mínimo e do depósito bancário para alvará assim como para vistoria continuam dificultando o início de negócio no país, principalmente para o pequeno investidor com restrições financeiras. Este por sua vez, devido a estes constrangimentos acaba enveredando para o sector informal.

4.1.1.2 - Contratação de trabalhadores

A disponibilidade⁶ de mão-de-obra, a existência de mercados e dos recursos naturais constitui os principais atractivos ao investimento, sobretudo nos países em desenvolvimento. Atendendo e considerando que a disponibilidade do mercado e dos recursos naturais são previamente determinados pelas características geográficas de cada país, a mão-de-obra é a variável que o governo poderá utilizar em benefício do desenvolvimento empresarial no país.

Todavia, os custos associados a contratação e de manutenção de trabalhadores ainda são relativamente mais elevados em Moçambique em comparação com as praticas da comunidade de desenvolvimento da África austral (SADC) e da organização para a cooperação e desenvolvimento económico (OECD). (Direcção Nacional de Indústria, 2006).

A baixa produtividade do trabalho devido sobretudo a baixa qualificação combinado com a média dos salários actuais se traduz em elevados custos do trabalho no país.

Estes custos associados á regulamentos laborais⁷ poucos flexíveis fazem com que o país tenha índices elevados de dificuldade de contratação de trabalhadores segundo o *Doing Business*, situando-se na posição 162º, 166º, 161º em 2007, 2008, 2009 respectivamente. (anexo 1).

Os custos do trabalho apesar de se reflectirem mais nos custos operacionais de uma determinada unidade produtiva, também se reflectem nos custos de transacção particularmente no que concerne ao cumprimento de regulamentos, contractos, etc., o que envolve tempo, custos com

⁶ Disponibilidade relativamente aos custos e regulamentos inerentes.

⁷ Os regulamentos laborais tem como objectivo garantir as condições de emprego e normalidade das relações entre os empregadores e empregados tendo como finalidade o alcance da eficiência e produtividade. Os regulamentos de trabalho são elaborados tendo em vista a necessidade de equilíbrio entre a actividade laboral e os respectivos custos.

advogados etc., e consequentemente contribui para um o ambiente de negócios menos favorável Moçambique.

A nova lei trabalho, que entrou em vigor a 31 de Outubro 2007, prevê mudanças significativas em direcção ao mercado de trabalho mais flexível. Espera se que com a implementação desta nova lei a competitividade do país aumentará relativamente aos dos países vizinhos. Não obstante, ainda não há sinais evidentes do impacto da nova lei de trabalho.

4.1.1.3 - Registo de propriedade

O registo de propriedade afigura se importante na medida em que:

- Permite que os bens possam ser facilmente avaliados em valores monetários;
- Facilita transacções comerciais;
- Os bens registados possam funcionar como garantias automáticas;
- Protege os respectivos proprietários dos bens contra terceiros de má-fé.

A obtenção de títulos formais de propriedade também permite que os empresários possam facilmente hipotecar suas propriedades (terras, casas, empresas, etc) e obter por conseguinte recursos financeiros necessários para iniciar um negocio, ou mesmo para expandir suas empresas. Este processo no país é caracterizado por melhorias significativas. Hoje, em um (1) dia pode se registrar uma propriedade (particularmente uma empresa) contra os 30 dias necessários anteriormente. Os custos são avaliados em função do capital social em causa, podendo variar entre 645 para o capital social mínimo de 20.000 Mts e 11.005 Mts para o capital social máximo de 9.000.000 Mts. Os custos de transacção associados ao tempo e ao número de procedimentos necessários para o registo de propriedade tendeu a reduzir.

4.1.1.4 - Acesso ao crédito

O acesso ao crédito⁸ bem como as taxas de juros a este aplicados são factores determinantes para o desenvolvimento empresarial. Sem garantia financeira dificilmente serão materializadas estratégias e políticas do governo em benefício do sector privado.

⁸ A lei nº 1599 de 1 de Novembro define Credito Bancário como sendo um contrato pelo qual o banco coloca á disposição do cliente determinada quantia em dinheiro, a qual devera ser devolvida acrescida de juros, conforme prazos estabelecidos.

O problema do acesso ao crédito foi e é repetidamente colocado no diálogo entre o governo e o sector privado, como sendo um dos sérios obstáculos ao desenvolvimento do sector privado em Moçambique.

O acesso ao crédito no país é limitado, devido sobretudo:

- Deficiente cobertura nacional dos serviços financeiros;
- Prática de taxas de juros proibitivas e a prazos de reembolso curtos;
- O processo de concessão de créditos é muito moroso e complexo;
- Falta de alternativas de financiamento;
- Falta de profissionalismo do empresariado no desenho do *business plan*, apresentando projectos não viáveis junto dos bancos.

Estes factores tornam o acesso ao crédito muito caro. Para fazer face a esta situação o governo tem projectado e implementado medidas adicionais para promoção do acesso ao crédito, como por exemplo o apoio a extensão dos balcões dos bancos nos distritos e nas zonas rurais (vulgo bancarização das zonas rurais). A institucionalização do Orçamento de Investimento de Iniciativa Local (OIIL) e a consequente criação do Fundo de Investimentos de Iniciativas Locais (FIIL).

Paralelamente, o governo através do Banco Central tem estado a desenvolver esforços com vista à redução da taxa de juro da facilidade permanente de cedência de liquidez para as instituições bancárias, situando-se actualmente em 8,5% contra os anteriores 12%.

4.1.1.5 - Protecção do investidor

Este ponto tem a ver com a disponibilidade para fornecimento de informação necessária aos investidores. Esta informação é relativa aos procedimentos necessários para o início e desenvolvimento das actividades económicas, os custos associados, a situação das demais empresas no que concerne a sua idoneidade financeira e ética na condução dos negócios, etc. Estes dados são de extrema relevância para o investidor, particularmente para o investidor que não conhece o País e que pretenda estabelecer parcerias com empresas nacionais.

O objectivo da protecção dos investidores é reduzir os custos de transacção relacionados com a colecta de informações, reduzindo a assimetria de informação que é característico nos mercados capitalistas. Segundo Coase (1937) os custos de transacção são originados pelas fricções do

mercado e sua mobilização está norteadas por assimetrias de informação (custo de colecta de informação) que dificultam as transacções de bens e serviços. Neste domínio o país era caracterizado até 2004 pela deficiente cobertura de serviços de prestação de informação sistematizada para o investidor, o que dificultava em grande a entrada de novos investidores no país.

Para fazer face a este obstáculo o governo desencadeou medidas tais como: (i) a institucionalização dos Balcões Únicos de Atendimento (BUA), onde são coordenados serviços de todos os ministérios e disponibilizados de maneira única ao público. Foi também criado, em 2008, (ii) o Centro de Informação de Negócios (CIN), onde quer por via telefónica, quer por e-mail, ou mesmo pessoalmente é disponibilizado em tempo útil informação necessária e fiável aos potenciais operadores económicos nacionais e estrangeiros. Foi também criado (iii) o centro de orientação ao empresário (COE), que através do Instituto para Promoção das Pequenas e Médias Empresas (IPEME) presta assistência ao sector privado.

Contudo há necessidade, não só de potenciar estes serviços de equipamento informático moderno e com pessoal capacitado, como também de expandir os mesmos serviços para todo território nacional. Vislumbra-se que no futuro próximo será criada um banco de dados sobre as empresas de modo a que estas possam oferecer estes serviços.

4.1.1.6 - Pagamento de impostos

Os principais impostos do sistema tributário associado a actividade empresarial caracterizam-se da seguinte maneira:

(i) Impostos directos que recaem sobre rendimento e riqueza:

- a) O Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRPS) cujo a taxa geral é graduada entre 10% a 32%, exceptuando os rendimentos tributados por retenção na fonte. Nestes casos são tributados à taxa de 10% e noutros à taxa de 20%;
- b) O Imposto sobre Rendimento das Pessoas Colectivas (IRPC), cujo a taxa é de 32%, exceptuando os seguintes casos:
 - Actividade agrícola e pecuária que até 2010 estarão sujeitas à taxa de 10%;

- Encargos não devidamente documentados e as despesas de carácter confidencial ou ilícito que são tributados à taxa de 35%;
- Rendimentos sujeitos à retenção na fonte que são tributados à taxa de 20% ou 10% de acordo com a natureza do rendimento e da entidade que auferir.

(ii) Impostos indirectos que recaem sobre as despesas:

- a) O Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA) cujo a taxa é de 17%⁹, aplicável a transmissões de bens e prestação de serviços realizadas no território nacional, incluindo as importações;
- b) O imposto sobre consumos específicos (ICE), cujo a taxa actualmente em vigor é graduada entre 15% a 65%, aplicável de forma selectiva no consumo de determinados bens, designadamente, bebidas alcoólicas, tabacos, viaturas, etc;
- c) Direitos aduaneiros, cujo as taxas são graduadas entre 2,5% a 20%, aplicáveis sobre as mercadorias importadas e exportadas no território aduaneiro nacional.

(iii) Existem outros impostos e taxas diferentes pagas ao governo de acordo com a especificidade das actividades ou serviços realizados.

O pagamento de imposto continua sendo um dos principais entraves ao desenvolvimento da actividade empresarial no país devido ao seu elevado custo¹⁰.

Os Impostos desempenham um papel importante na margem de lucros de qualquer negócio, quanto mais elevado for o imposto menos será o lucro e vice-versa. Além disso o pagamento de impostos tem custos transaccionais relativos a quantidade de tempo gasto com funcionários da administração fiscal. Há necessidade de simplificar os procedimentos e os custos inerentes a carga fiscal de modo a torná-los mais eficientes e favoráveis a qualquer agente económico, sem com isso sacrificar a receita do estado e consequentemente agravar a problemática do défice orçamental¹¹.

Com vista a melhorar o actual sistema de tributação o governo iniciou com a simplificação dos procedimentos e da tributação dos pequenos contribuintes, em particular nas zonas rurais. O

⁹ Em certas operações a taxa do imposto é aplicável sobre parte do valor da factura, nomeadamente na venda de energia onde incide sobre 62% do valor.

¹⁰ Alguns estudos apontam que sistema fiscal em Moçambique figura entre os mais caros do mundo, o que não condiz com a relação das receitas fiscais, ainda aquém do desejado.

¹¹ É fundamental que haja um equilíbrio entre a necessidade de receitas por parte do estado e os efeitos fiscais sobre a actividade empresarial. (Ibraimo Ibraimo, 2002).

objectivo central é alargamento da base tributária, evitando excesso de carga fiscal para alguns actores económicos¹². Neste âmbito foi criada a Autoridade Tributária de Moçambique (ATM), o Imposto Simplificado para Pequenos Contribuintes (ISPC)¹³ e paralelamente esta em curso o Projecto de educação fiscal e popularização dos impostos no país, projecto este lançado no dia 12 de Abril de 2010.

4.1.1.7 - Enceramento de negócio

Este factor é importante na medida em que há sempre interesse por parte dos empresários em liquidar ou vender o seu negócio como actividade em curso. O primeiro objectivo deste interesse revelado é o de maximizar o valor total da dívida distribuído pelos credores, trabalhadores, sócios e outros colaboradores. O segundo é o de restituir parte dos negócios que sejam financeiramente viáveis de reabilitar e liquidar os que não o sejam.

A empresa pode solicitar falência ao tribunal caso se encontre em situação de insolvência financeira, isto é, não consegue pagar os seus débitos ou aos seus credores. O tribunal por sua vez, depois de avaliação apurada, pode decretar falência.

Hoje, cerca de 15 dias, 4 requisitos¹⁴ e um custo zero são necessários para efectivação dos processos relativos a falência. Este cenário actual revela algum avanço neste domínio, pós anteriormente o processo de falência podia levar até cinco anos e custava 9% do valor da propriedade, o que equivale a dizer que os custos de transacção associados ao processo de falências eram bastantes elevados. Está situação contribuía para a paralisação de actividades e de dívidas que ficam por pagar durante muito tempo, reflectindo-se isto na geração de falências em cadeia.

¹² O excesso de carga fiscal sobre alguns agentes económicos tem como consequência a fuga ao fisco.

¹³ O ISPC é um imposto simples e de fácil aplicação, criado particularmente para pessoas e empresas que fazem pequenos e médios negócios. As taxas do ISPC são relativamente baixas e flexíveis quando comparadas com outros impostos. Podendo ser aplicada a uma taxa de 3% sobre o valor do negócio que obtém de 3 em 3 meses, ou então pode se pagar o valor de 18.750 meticaís também de 3 em 3 meses.

¹⁴ Os requisitos necessários para enceramento de um negócio são: certificado de quitação emitida pela direcção das finanças, carta dirigida ao governador da respectiva cidade e a fotocópia do alvará.

4.1.2 - Outros factores que influenciam o ambiente de negócios em Moçambique

Outros factores não menos importantes para análise do ambiente de negócios no país são factores ligados aos actos de governação como a despesa pública, a corrupção, a burocracia, o nível de criminalidade, o crime organizado e Factores ligados a infra-estrutura e serviços como fornecimento de Energia e Água, Estradas, Caminho Ferro – Portuárias e Serviços de comunicações.

4.1.2.1 - Factores ligados a infra-estrutura e serviços: fornecimento de Energia e Água, Estradas, Caminho Ferro – Portuárias e Serviços de comunicações

Considera o sector privado que os custos excessivos de fazer negócios em Moçambique estão ligados a estrutura de infra-estrutura e serviços. A má qualidade no fornecimento de energia e água causa interrupções das actividades produtivas e portanto perdas de receitas (as unidades produtivas que possuem geradores vê seus custos de produção a aumentar). A limitada disponibilidade de redes de comunicação aumenta os custos de oportunidades de marketing. Os custos de transporte são excessivamente elevados em Moçambique devido sobretudo às estradas degradadas e má qualidade dos serviços portuários e de aviação. É evidente que a qualidade da gestão dos sistemas de infra-estrutura leva a altos custos de transacção e por conseguinte perturba negativamente o ambiente de negócios em Moçambique. O governo tem um papel básico no provimento de infra-estruturas eficientes e eficazes que reduzam os custos de transacção e consequentemente promovam a competitividade do país atraindo mais investimentos.

4.1.2.2 - Factores ligados aos actos de governação

4.1.2.2.1 - Despesa pública

A evolução das despesas públicas em Moçambique obedece a vários objectivos de política económica e social do governo: a necessidade de corrigir os grandes desequilíbrios macroeconómicos, a promoção do crescimento e desenvolvimento do sector privado, o desenvolvimento rural e o alívio da pobreza. (Wandschneider, 1998/99).

O objectivo de promover o crescimento e desenvolvimento do sector privado tem levado com que o governo opte pela expansão das despesas públicas orientadas para educação, saúde abastecimento de água, saneamento básico, segurança e ordem pública, sistema judicial e infra-

estruturas económica (estradas, pontes, portos, energia, comunicações, etc), que certamente tem um impacto muito mais significativo no desenvolvimento do sector privado, quando orientadas para a criação da capacidade produtiva do sector privado. Dai muitos economistas chamarem atenção para importância do efeito *crowding-in*, isto é, a complementaridade entre o investimento público em infra-estruturas e o investimento privado. Este posicionamento das despesas tem como repercussão imediata na redução dos custos de transacção associados a actividades empresarial e por via há registos de melhorias do ambiente de negócios.

4.1.2.2.2 - Corrupção

O processo do desenvolvimento de Moçambique é infelizmente ensombrado por uma corrupção generalizada e persistente. Ela é resultado do monopólio do poder, mais o poder discricionário dos funcionários, menos a responsabilização (Robert Klitgaard, citado no relatório final da USAID, 2005). Esta concepção ganha suporte quando em Moçambique:

- O poder se encontra altamente concentrado num único partido político e poucos grupos da sociedade são razoavelmente capazes de contestar esse poder;
- O poder discricionário dos funcionários do estado não é controlado e o estado de direito é respeitado apenas minimamente; e
- Existe pouca responsabilização (quando existe) dos funcionários perante os cidadãos.

A corrupção é um mal capaz de minar o desenvolvimento económico, político e social do país. Ela retrai os investidores, cria vantagens injustas para alguns e reduz as perspectivas para os menos favorecidos. Segundo os resultados da pesquisa do IAN (2009), a corrupção continua sendo um dos factores que mais negativamente afecta o ambiente de negócios em Moçambique.

Para fazer face a este mal o Governo definiu uma série de acções com vista reduzir a incidência da corrupção, nomeadamente: a disseminação e implementação da Lei Anti-Corrupção, o fortalecimento do Gabinete Central de Combate à Corrupção (GCCC), a realização de pesquisas regulares sobre Governança e Corrupção, o fortalecimento da capacidade da sociedade civil e do sector privado para monitorar o desempenho do governo e denunciar os actos de corrupção bem como a implementação efectiva de uma Estratégia Anti-Corrupção (EAC), aprovada em Abril de 2006 com o objectivo de reduzir as práticas de corrupção no sector público.

Não obstante, segundo o relatório do Centro de Integridade Publica (CIP) 2008, a implementação da EAC tem sido feita em ritmo lento. Algumas actividades estão a ser implementadas, outras

não. No geral ainda não é possível aferir o impacto da EAC na melhoria dos serviços público e da vida dos utentes. Considera ainda o relatório que o plano de acção da EAC não foi preparado para incluir indicadores de medição de progresso, mas também não se sente um esforço para se sistematizar informação alternativa que poderia dar uma imagem clara sobre as mudanças que a EAC possa estar a trazer.

A corrupção esta aliada ao crime organizado, a burocracia e ao suborno que tem sido pratica nas instituições de Estado onde se processa a tramitação da documentação empresarial.

4.1.2.2.3 - Burocracia

Apesar dos esforços que tem estado a ser desenvolvido na arena do sector público, a burocracia excessiva é identificada pelos agentes económicos como um dos principais problemas para um bom ambiente de negócios no país, (IAN da KPMG, 2007). A morosidade na tramitação dos processos do investimento privado nas instituições públicas constitui um grande constrangimento para florescimento da iniciativa privada. Custos com tempo, elevado número de procedimentos requeridos, associado a morosidade fazem com que os custos de transacção sejam elevados.

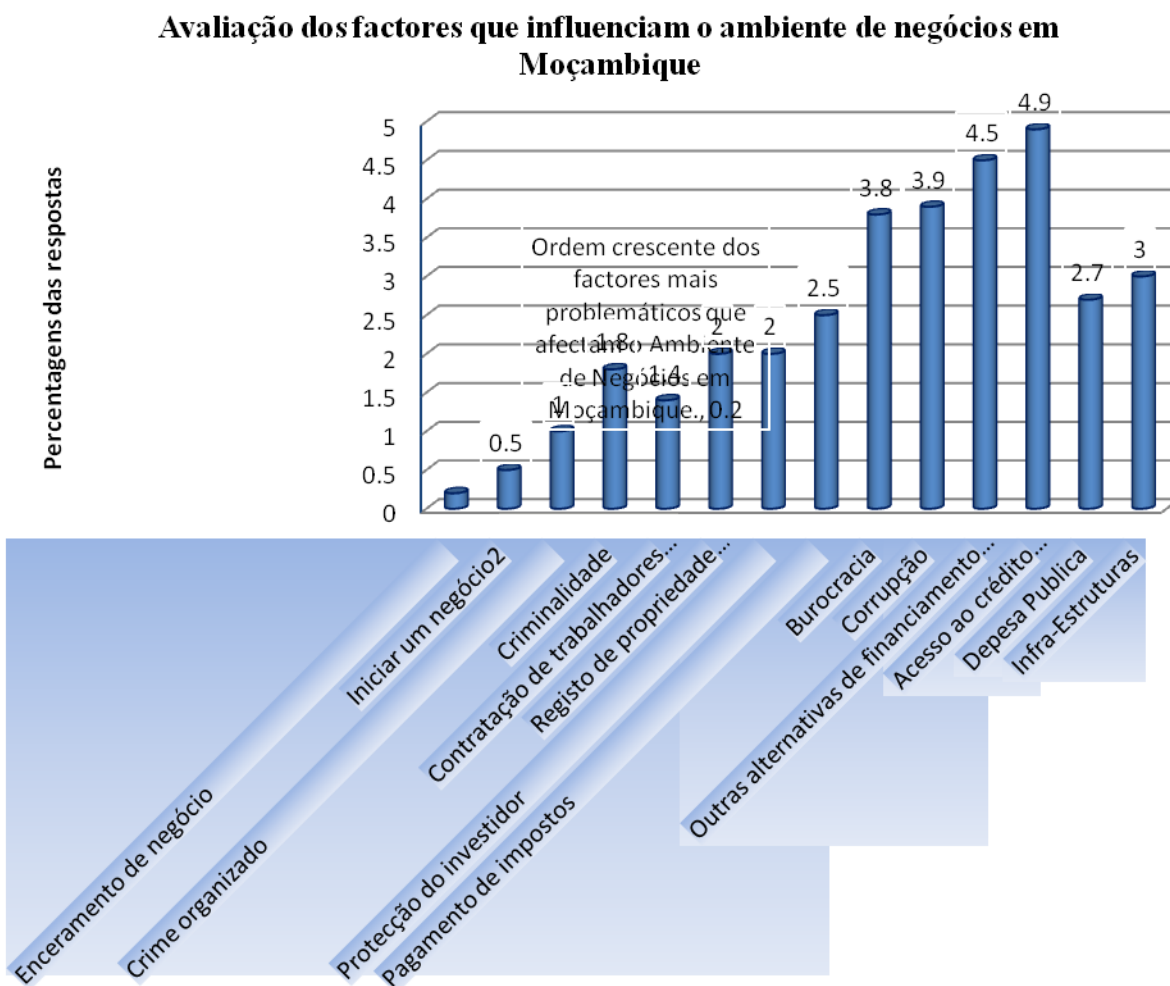
A implementação de reformas governamentais com vista a remoção de barreiras burocráticas constitui a chave para a criação de um ambiente de negócios mais competitivo em Moçambique. Espera-se avanços positivos neste domínio com a reforma do sector público em curso.

4.2 - Avaliação dos factores que influenciam o ambiente de negócios em Moçambique

De um inquérito (anexo 2) respondido por 53 empresas num universo de 120 enviados, o acesso ao crédito e a falta de alternativas de financiamento são identificados pela maioria como sendo os factores mais problemáticos ao ambiente de negócios em Moçambique. O inquérito baseou-se na atribuição de pontuação de 0 a 5 para determinados factores que influencia a “saúde” de negócios no país. A pontuação próxima de zero correspondia a melhor pontuação e a próxima de 5 correspondia a pior. O acesso ao crédito e outras fontes de financiamento tiveram percentagens de respostas de 4.9% e 4.5% respectivamente. Iniciar um negócio e encerrar são considerados factores menos problemáticos com as percentagens das respostas de 0.5% e 0.2%,

respectivamente. Outros factores intermedeiam os 4 factores acima mencionados com percentagens das respostas distribuídas segundo a figura 3.

Figura 3- Avaliação dos factores que influenciam o ambiente de negócios em Moçambique



O gráfico é resultado de um inquérito, realizado á uma amostra de 53 empresas que operam no território nacional, sobre a avaliação que as mesmas fazem relativamente aos factores que influenciam o ambiente de negócios no país.

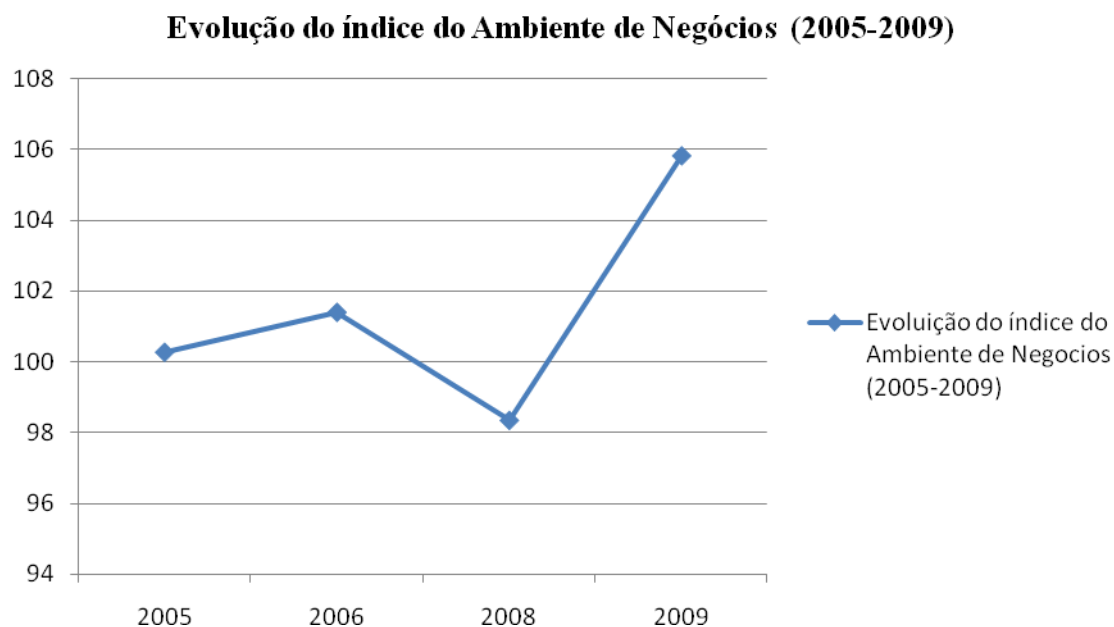
4.3 - Índice do ambiente de negócios em Moçambique (IAN)

É uma pesquisa que visa medir o nível de estabilidade e evolução do ambiente de negócios em Moçambique, assumindo como principais determinantes os factores económicos, políticos, naturais e institucional. O IAN visa dar maior transparência e credibilidade aos investidores

nacionais e não nacionais sobre o mercado nacional, bem como fornecer uma ferramenta de apoio na tomada de decisões desde os produtores até aos consumidores. (KPMG, IAN -2008).

O IAN¹⁵ é de 105.83% para o ano de 2009 segundo IAN da KPMG (2009), o que representa um crescimento de 7.08% comparativamente ao ano de 2008. Este crescimento foi bastante influenciado pela melhoria dos indicadores relativo aos factores ligados a infra-estruturas e serviços: estradas, pontes, serviços postais e comunicações, fornecimento de água e energia, entre outros, (Fonte: KPMG, IAN -2009). Esta percepção é consistente com o nível de expansão da rede de nacional de comunicação, com destaque para a telefonia móvel, energia eléctrica e crescimento da rede de abastecimento de água, priorizando áreas urbanas de negócios e os corredores de desenvolvimento. A figura 4 mostra o comportamento de IAN desde 2005¹⁶.

Figura 4: Evolução do índice do Ambiente de Negócios (2005-2009)



Fonte: KPMG -IAN, 2009

¹⁵ Este índice é calculado através da compilação de inquéritos realizados, que medem as percepções de uma amostra representativa de empresas do mercado nacional, em relação a um conjunto de factores-chave que influenciam directa ou indirectamente o clima de negócios em Moçambique.

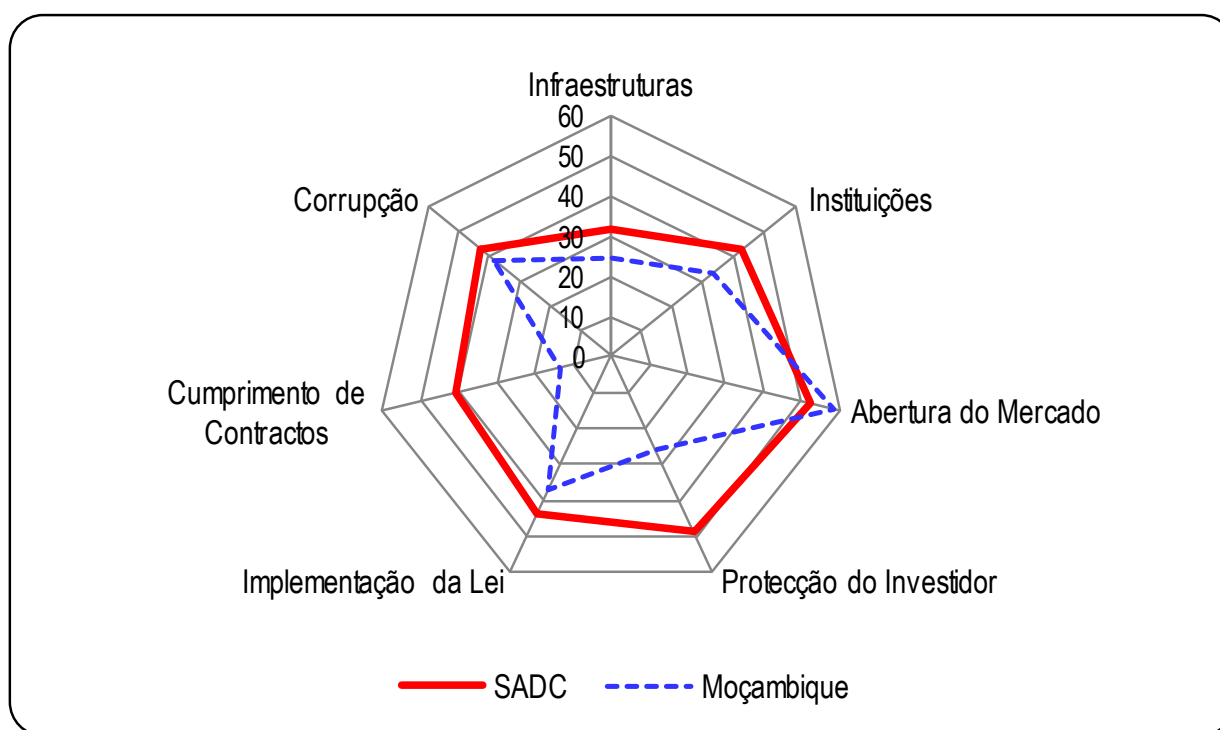
¹⁶ Por razões organizacionais, a publicação do IAN foi interrompida em 2007 e por consequente os resultados destes anos não constam no gráfico.

4.4 – Nível de Competitividade de Moçambique no contexto da SADC e do Mundo

De acordo com os dados publicados pelo *Doing Business*, Moçambique apresenta elevados custos de transacção quando comparado com a média da SADC.

Moçambique encontra-se abaixo da média da região da SADC em relação a todos os indicadores, avaliados por *Business Monitor International* (BMI), com a excepção do indicador de abertura de mercado: (i) Cumprimento de Contractos (27.6pontos); (ii) Protecção do Investidor (22.7pontos); (iii) Instituições (9.5pontos); (iv) Infra-estruturas (7.5pontos); (v) Implementação da Lei (6.8pontos); e (vi) Corrupção (4.3 pontos).

Figura 5: Indicadores de Competitividade

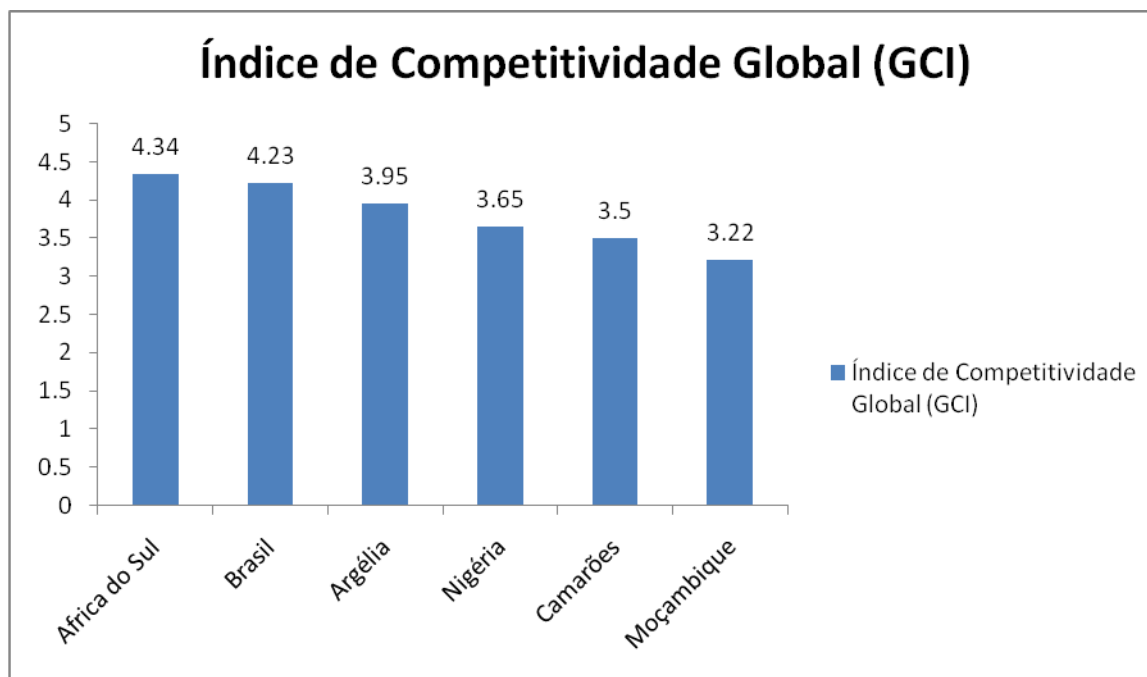


Fonte: Business Monitor International, 2010

Os indicadores que se encontram representados no Figura 5 variam entre 0 e 100, e a pontuação 100 representa uma melhor posição do ponto de vista de competitividade externa.

Paralelamente, o Índice de Competitividade Global¹⁷ elaborado pelo Fórum Económico Mundial concede a pontuação de 3,22 a Moçambique, posicionando o país abaixo da grande maioria dos países africanos avaliados.

Figura 6: Índice de Competitividade Global 2009-2010



Fonte: *World Economic Forum*, 2010

O gráfico ilustra o Índice de Competitividade Global publicado pelo *World Economic Forum*, para o período compreendido entre 2009 e 2010, e constata-se que Moçambique apresenta o nível mais baixo de competitividade externa com cerca de 3.2.

¹⁷ O Índice de Competitividade Global (ICG) é um indicador que avalia o ambiente de negócios dos países considerando vários factores designadamente: instituições, infra-estruturas, estabilidade macroeconómica, saúde e educação primária, treinamento e educação superior, mercado de bens eficiente, mercado de trabalho eficiente, sofisticação do mercado financeiro, rapidez tecnológica, tamanho do mercado, nível de sofisticação do negócio e inovação. Este índice é compilado pelo *World Economic Forum*.

CAPITULO V - PAPEL DO GOVERNO NA PROMOÇÃO DA COMPETITIVIDADE GERAL DO PAÍS.

O ambiente de negócios tem merecido atenção especial nos últimos anos por parte dos governos, sobre tudo dos países em vias de desenvolvimento. Esta atenção especial deve-se ao reconhecimento da importância deste no florescimento da iniciativa privada e consequentemente o crescimento e desenvolvimento económico dos países.

É visível o esforço desencadeado pelo governo moçambicano com vista a promoção da competitividade do país através da criação de um ambiente favorável ao investimento privado. Este facto é confirmado pelo sector privado que considera que a melhoria do ambiente de negócios, nos últimos anos, deve-se substancialmente as medidas empreendidas pelo governo, peso embora o ritmo lento com que caminham.

A abertura do governo em trabalhar com o sector privado e outros parceiros de cooperação, sobretudo para identificação de acções prioritárias e viáveis para criação de um ambiente de negócios cada vez mais favorável ao sector empresarial, a recente aprovação da estratégia para a melhoria do ambiente de negócios e a respectiva matriz de implementação, a aprovação do decreto do licenciamento simplificado, aprovação do novo Código de Benéficos Fiscais são alguns dos exemplos dos resultados do esforço do governo para facilitar o desenvolvimento de negócios no país.

As estratégias aprovadas são baseadas, por um lado, no que está reflectido no Plano de Acção de Redução da Pobreza Absoluta (PARPA II 2006/2009), por outro lado, procuram ir de encontro com às expectativas do sector privado, e com às preocupações comuns no que tange ao desempenho dos países da região na catalisação do investimento.

Neste âmbito, o governo Moçambicano destacou as seguintes acções prioritárias para a promoção da competitividade do país, nomeadamente:

5.1 - Simplificação de procedimentos para constituição e registo de sociedades.

Geralmente o ponto de partida para se iniciar um negócio é a constituição e registo de sociedades e/ou empresas. Segundo o Boletim da República (BR), segundo suplemento, a constituição e

registo de sociedades é um acto que determina a entrada dos operadores económicos na esfera de negócios.

De 2004 a 2008 tanto no que concerne ao número de dias assim como ao número de procedimentos para constituição e registo de sociedades e/ou empresas tenderão a reduzir, sendo digno de realce o salto correspondente ao ano de 2007 para 2008. Hoje pouco menos de 29 dias são necessários para a constituição e registo de sociedades. A tabela 2 mostra a situação evolutiva do processo de registo de empresas:

Tabela 2. Tempo de duração para o registo e constituição de empresas

Ano	Nº Dias	Nº De Procedimentos
2004	540	18
2005	153	14
2006	153	14
2007	113	13
2008	29	10

Fonte: *Doing Business*, 2008

Este salto qualitativo deveu-se á aprovação do novo código comercial, que entrou em vigor a partir de Outubro de 2007. Deveu-se também a recente informatização dos serviços de Registo das Entidades Legais, á introdução de uma base de dados computadorizada, que possibilita a emissão da certidão negativa em apenas um dia.

O estatuto de sociedade, contidas na 3ª. Série do BR passou a ser publicada electronicamente, tornando célere deste modo um processo que antes era publicado em forma de impressa, num período mínimo de 90 dias. Assim, todo o processo de registo, incluindo a emissão de certidão negativa passou a ser feito em cerca de 5 dias, o que constitui um grande avanço neste domínio.

Contudo julga se ainda necessário a adopção de mecanismo para o levantamento de procedimentos e exigências desnecessárias de forma a reduzir a burocracia que ainda envolve este processo. Julga se também necessário a criação de mecanismos de monitoria e avaliação do grau de implementação das reformas e as devidas rectificações caso seja necessário.

5.2- Simplificação do sistema de Procedimentos de Licenciamento das Actividades Económicas.

Com o objectivo de gerar maior dinâmica no exercício das actividades económicas foi criado a luz do decreto nº 2/2008 De 12 de Março, no seu artigo 2 da Constituição de Republica de Moçambique, o licenciamento simplificado. O Licenciamento Simplificado, segundo o mesmo decreto, consiste na emissão presencial da Licença, nos Balcões de Atendimento Único, para o exercício de actividade económica.

A autorização para o exercício da actividade económica será passada sob a forma de licença, que será emitida mediante o preenchimento de um formulário constante no próprio Balcão, apresentação do Documento de Identificação e o Numero Único de Identificação Tributária (NUIT). O que equivale a dizer que a autorização para o inicio de algumas actividades económicas¹⁸ é feito em pouco menos de (1) dia.

Porem, o processo de licenciamento das actividades económicas ainda enfrenta dificuldades de vária ordem a seguir discriminadas:

- **Legislação inadequada:** grande parte da legislação sobre licenciamentos encontra-se desajustada ao funcionamento do aparelho do estado, devido ao excesso de burocracia relativamente as exigências e procedimentos, duplicação de requisitos e elevado tempo de duração da tramitação processual;
- **Articulação inter-institucional deficiente:** os processos de licenciamento devem ser interligados, o que tem acontecido com dificuldade ao nível das instituições públicas;
- **Fraca disseminação de informação sobre negócios;**
- **Deficiente formação dos quadros envolvidos;**
- **Custos para obtenção das licenças;**

¹⁸O licenciamento simplificado restringem-se as seguintes áreas de actividades: agricultura, comercio e prestação de serviços, construção, desporto, industria, transporte e comunicações e a área de turismo.

5.3 - Criação de uma inspecção-geral

A Inspeção das Actividades Económicas (IAE) é de responsabilidade do Estado, e foi criado com o objectivo de prevenir e corrigir eventuais perturbações de ordem económica, social, laboral favorecendo deste modo um ambiente de negócios transparente, coerente e favorável ao desenvolvimento das actividades económicas.

Entretanto, o actual exercício de Inspeção das Actividades Económicas no país encontra-se caracterizado por existência de diversas inspecções sectoriais com funções de inspecionar e fiscalizar matérias aparentemente distintas relativamente ao mesmo agente económico e suas actividades, associado a falta de técnicos qualificados.

Para fazer face à este constrangimento, segundo a actual estratégia desenvolvida neste âmbito, julgou-se necessário a harmonização de um conjunto de operações desenvolvidas pelos agentes económicos de todos sectores de produção, através da centralização das funções de inspecção/fiscalização das actividades económicas, exercida por uma única entidade que possa dedicar se exclusivamente a essa missão e que para tal esteja especificamente estruturada.

Paralelamente o governo assumiu as seguintes acções estratégicas: criação de uma inspecção económica unificada; a capacitação e treinamento de técnicos das diversas áreas de inspecção; e o desenvolvimento de uma nova filosofia de inspecção centrada e orientada na educação dos actores económicos privilegiando a prevenção.

5.4 - Adopção e adaptação de normas internacionais (ISO) e regionais de acordo com a necessidade do sector privado.

A adopção das Normas Internacionais por um grande número de países surge como um passo fundamental para o desenvolvimento, sustentabilidade e aumento de competitividade e modernização das economias, permitindo uma maior transparência e comparabilidade de informação para as empresas, Estados, investidores e o público em geral.

Moçambique não está alheio a este processo, e neste âmbito o grande passo introduzido na arena empresarial foi a adopção de um modelo contabilístico assente em princípios e normas

internacionalmente aceites. Este passo constitui um factor fundamental no processo de integração económica regional e internacional do País, garantindo que as empresas moçambicanas possam concorrer, de igual modo, no mercado de capitais internacional.

Por outro lado, a existência de normas contabilísticas comuns a nível internacional contribui significativamente para fomentar a captação de investimento através da redução de um número considerável de barreiras legais, como seja a da obrigatoriedade de preparação de dois modelos de relato distintos (reporte local com base nas normas nacionais e reporte com base nas normas internacionais, cumprindo com as necessidades dos investidores internacionais).

Assim sendo, tornou-se necessário aprovar um Sistema de Contabilidade para o Sector Empresarial em Moçambique (considerado por normativo contabilístico), que responda as exigências da dinâmica da internacionalização dos negócios e da melhoria da transparência na gestão dos negócios de um modo geral.

5.5 - Simplificação de procedimentos para fazer uma importação e exportação.

A grande questão no processo de importação e exportação têm fundamentalmente que a ver com o número de documentos necessários e o tempo de armazenagem da mercadoria, principalmente nos FRIGO e nos Portos oceânicos de Maputo, beira e Nampula onde o desembaraço raramente é feito dentro do prazo de dois dias, período coberto pela isenção de pagamento.

A análise dos custos de transacção em Moçambique, no período de 2006-2010, sugere que os custos de transacção associados ao tempo de armazenagem da mercadoria são elevados relativamente ao comércio externo, especificamente o número de documentos existentes para efectuar a exportação e importação de bens permaneceu inalterada, em cerca de 7 e 10, respectivamente. Adicionalmente os custos associados a importação e exportação de bens registou um aumento significativo, tendo o custo de importação transitado de USD 1055 para USD 1100 por contentor, de 2006 para 2010, respectivamente. No que tange aos custos de exportação registou-se a mesma tendência, tendo transitado de USD 1185 para USD 1475 por contentor de 2006 para 2010 respectivamente, conforme ilustra o Tabela 3.

Tabela 3: Custos de Transacção sobre o Comércio Externo em Moçambique 2006-2010

	Documentos para Exportação (Número)	Tempo para Exportação (dias)	Custo para Exportação (USD/Contentor)	Documentos para Importação (número)	Tempo para Importação (dias)	custo para importação (USD/Contentor)
2006	7	27	1055	10	38	1185
2007	7	27	1055	10	38	1185
2008	7	27	1055	10	38	1185
2009	7	26	1100	10	32	1475
2010	7	23	1100	10	30	1475

Fonte: *Doing Business*, 2010

CAPITULO VI – ESTUDO DE CASO: AVALIAÇÃO DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS NO PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO DE COMBUSTÍVEIS EM MOÇAMBIQUE.

6.1 - Avaliação do ambiente de negócios no processo de comercialização de combustíveis em Moçambique

A análise dos factores que influenciam o ambiente de negócios em Moçambique culmina com o estudo de caso feito no sector de energia e comercialização de combustíveis no país¹⁹. O presente estudo de caso centrou-se na avaliação do ambiente de negócios no processo de comercialização de combustíveis, assumindo a influência de alguns factores sobre o mesmo.

6.2 - Processo de Comercialização de combustíveis em Moçambique

6.2.1 - Contextualização

A actividade de comercialização de produtos petrolíferos no nosso país, a escala industrial, teve início nos anos 50, com a comercialização do Gás de Petróleo Liquefeito (GPL) feito pela Empresa Gás Ancora.

Foi construída em 1958 (período de dominação colonial) a primeira refinaria em Moçambique, propriedade da SONAREP, cujo objectivo era essencialmente servir o mercado nacional e sul-africano. No período pós independência, em substituição das actividades prestadas pela SONAREP, foi criado, pelo governo de Moçambique, a Petromoc E.E. (Empresa Moçambicana de petróleo). Com o decorrer do tempo e com a afirmação da economia de mercado foi criado em 1997 o decreto 1/97 de 28 de Janeiro, que regulava as actividades de distribuição e comercialização de produtos derivados do petróleo. O Decreto anteriormente citado foi revogado, estando em vigor o decreto 63/2006 de 26 de Dezembro, publicado a partir de 5 de Junho de 2007, data da sua entrada em vigor.

¹⁹ No país existe 9 sectores de actividade a seguir designados: Agricultura e Pescas; Alimentação e Bebidas; Banca, leasing e seguros; Industria e Comercio; Comunicação, informação e IT; Construção e Materiais de Construção; Energia e Comercialização de Combustíveis; Hotelaria e Turismo; Transporte, Terminais e Serviços.

Actualmente a importação de produtos derivados de petróleo é feita exclusivamente pela IMOPETRO (Importadora Moçambicana de Petróleo), que é o único agente de *procurement*. A sua distribuição no território nacional é partilhada actualmente por 10 (dez) empresas, nomeadamente: PETROMOC S.A; Petromoc e Sasol; BP Moçambique Lda; Total; Petrogal; Chevron; Shell; Engen; PESS, Exor.

Nos dias que correm, o país conta com cerca de 320 postos de abastecimento operacionais distribuídos pelas diferentes empresas que exercem a actividade de comercialização a retalho dos produtos petrolíferos, encontrando-se a maior concentração destes na zona sul, particularmente na cidade de Maputo.

6.3 - Importância da comercialização de combustíveis na economia nacional

A comercialização do combustível e a sua abrangência em todo território nacional afigura-se importante na medida em que condiciona directa ou indirectamente qualquer unidade de produção. As unidades de produção produzem bens e/ou serviços, que por sua vez são transportados para o mercado final ou mesmo intermediário²⁰. As unidades de produção geralmente são constituídas por máquinas, que necessitam de capital humano para seu manuseamento. Este último precisa no entanto de ser transportado do local onde vive para o local onde trabalha. Portanto o transporte de pessoas, de bens e serviços²¹, o funcionamento das máquinas é directa ou indirectamente condicionado pela existência de combustível e outros derivados de petróleo. Entretanto é fundamental tornar o processo de comercialização de combustíveis eficiente e flexível. Para este intento julga-se necessário reunir e reformar todas as disposições legais aplicáveis às actividades de importação e distribuição de produtos petrolíferos, bem como introduzir novas medidas com vista ao aumento da eficiência e obtenção de economias nos custos de importação e distribuição, tornar flexível a actualização de preços e incentivar a distribuição do combustível em todo país, através da injeção de novos projectos e expansão dos investimentos já existente neste domínio. Por outras palavras é necessário melhorar o ambiente de negócios neste domínio.

²⁰ Os bens e serviços que chegam no mercado intermediário constituem insumos para o novo ou complementar processo produtivo.

²¹ O transporte de pessoas, bens e serviços é feito através de carros, aviões, comboios, etc

6.4 - Comercialização de produtos petrolíferos no país

A comercialização de produtos petrolíferos²², segundo Artigo 1 do decreto n° 1/97, consiste no exercício das seguintes actividades, relacionadas com produtos petrolíferos:

- Armazenagem e manuseamento;
- Misturas de produtos;
- Transporte; ou
- Venda a grosso ou a retalho.

A análise feita no presente trabalho restringe á produtos petrolíferos regulados²³ pelo estado moçambicano, identificados como combustíveis líquidos, a seguir designados:

- Gasolinas com e sem chumbo;
- Diesel/gasóleo; e
- Petróleo de iluminação/jet fuel e fuelóleo; e
- Gases de Petróleo Liquefeito (GPL).

6.5 - Comercialização de combustíveis líquidos

Como já referenciado na parte de contextualização deste capítulo, a comercialização de combustíveis líquidos no país circunscreve - se nas actividades de importação, distribuição e por último sua venda a retalho. Todas estas actividades são actualmente reguladas pelo Decreto 63/2006 de 26 de Dezembro, BR N°51 I Série.

6.5.1 - Importação de combustíveis líquidos

O país ainda não produz e nem faz o processamento industrial de combustíveis líquidos. Consequentemente a comercialização destes produtos começa com o processo de importação. A entidade responsável²⁴ pela importação de todos produtos derivados de petróleo no país é a

²² Produtos petrolíferos são os produtos derivados e resíduos do tratamento de óleo bruto, tais como: propano, butano e suas misturas, também designados por gases de petróleo liquefeitos (GPL), gasolinas auto com ou sem chumbo, gasolinas de aviação (Avagas), nafta, petróleo de iluminação, jet fuel, diesel/gasóleo, fuel óleos, óleos e massas lubrificantes, parafinas, solventes, produtos betuminosos e outros produtos análogos com outras designações.

²³ Produto regulado são produtos petrolíferos sujeitos ao regime de taxas e preços determinados pelo governo e que vigoram fixos ate que as condições do mercado se alterem.

²⁴ Esta responsabilização é atribuída exclusivamente pelo governo moçambicano.

IMOPETRO (Importadora Moçambicana de Petróleos), que é no entanto o único agente de *procurement* na escala internacional.

A IMOPETRO foi criada em 1999. O objectivo em se ter a IMOPETRO como única entidade de importação é fundamentalmente a obtenção de economias de escala²⁵, através da redução dos custos médios na medida em que o volume de combustível importado aumenta. Outro objectivo não menos importante é a regularização e o controlo de todo este processo, dada a importância deste bem para a economia nacional e a relativa instabilidade do mercado internacional sobretudo na oferta de petróleo e seus derivados.

A Importação de combustíveis líquidos é feita através do concurso público internacional, lançado semestralmente²⁶. A quantidade do combustível importado é baseado em função do é requisitado pelas operadoras de distribuição combustíveis (ODC). O governo através da PETROMOC exerce alguma influência na requisição de combustíveis. Questões relativas a manutenção do bem-estar social, equilíbrio económico entre outros objectivos justificam essa influência do governo. Este processo de importação é considerado um dos mais eficientes da África austral e esta sendo seguido por um número crescente de países, como Malawi, Botswana, etc.

6.5.2 - Distribuição e comercialização de combustíveis líquidos

A distribuição de produtos petrolíferos no mercado nacional é partilhada por várias empresas denominadas de Operadoras de Distribuição de combustíveis (ODC). Temos a PETROMOC com 34.8% do mercado; a BP com 26.1%; Total com 14.5%; a Petrogal com 7.9%; a Chevron com 2.6%; a Shell 4.3%; a Engen 4.5%; a PESS 5.1%, a Exor 0.1%, (Fonte: Petrogal Moçambique, 2008).

As ODC requisitam/compram combustível que tencionem distribuir (revender) aos retalhistas. Na maior parte dos casos a própria ODC também faz venda a retalho, conforme a tabela 4.

²⁵ Do ponto de vista de eficiência económica, dada as elevadas economias de escala na distribuição de combustível, a minimização dos custos só é compatível com a existência de uma única empresa no ramo de importação.

²⁶ Por norma os concursos são lançados semestralmente, não obstante existem casos excepcionais que podem acelerar o retardar o lançamento do concurso.

Tabela 4 - Empresas ODC e as respectivas actividades:

Nome da empresa distribuidora	Actividade exercida
BP Moçambique Lda	Distribuição e venda a retalho de todos os combustíveis
Chevrom	Distribuição e venda a retalho de todos os combustíveis
Engen	Distribuição e venda a retalho de todos os combustíveis
Exor	Distribuição de todos os combustíveis
Galp	Distribuição e venda a retalho de todos os combustíveis
Independent Petroleum Mozambique Lda	Distribuição de todos os combustíveis
Petrogal	Distribuição e venda a retalho de todos os combustíveis
Petromoc e Sasol	Distribuição e venda a retalho de todos os combustíveis
Petromoc S.A	Distribuição e venda a retalho de todos os combustíveis
Total	Distribuição e venda a retalho de todos os combustíveis

6.6 - Reformas introduzidas no processo de comercialização de combustível

Foi criado o Decreto nº 63/2006 de 26 de Dezembro, o qual revoga o Decreto nº 1/97 de 28 de Janeiro. Ambos os decretos ora referenciados regulam as actividades de importação, distribuição e venda de produtos petrolíferos e os respectivos preços de venda, em Moçambique. Entretanto o novo diploma legal introduz relativas mudanças com vista a imprimir maior dinamismo das actividades supracitadas.

Um dos aspectos em atenção no novo diploma é carga regulamentar sobre os distribuidores de pequena escala. O novo diploma prevê uma redução desta carga de forma a encorajar o crescimento da rede de distribuição em todo o território nacional. Assim, o novo decreto confere alguma vantagem ao pequeno empresário que deseje desenvolver esta actividade. Temos por um lado o grupo de retalhista que adquirirá produtos petrolíferos exclusivamente de qualquer distribuidor licenciada e por outro retalhista titular de uma licença para o exercício de actividades em pequena escala²⁷ nos postos de revenda o qual poderá adquirir o produto de qualquer retalhista licenciado. Este último, portanto deixa de depender somente da distribuidora licenciada.

²⁷ Actividades de pequena escala, neste caso, refere se a actividades que tenham vendas mensais até 3.000 litros de petróleo de iluminação e 20.000 Kg de GPL.

Isto equivale a dizer que o novo decreto tem o mérito de minimizar, em termos relativos, o peso da regulamentação sobre o pequeno empresário.

O novo diploma também descentralizou a competência das entidades licenciadoras²⁸. As licenças são concedidas pelo Ministério da Energia, investido de poderes de delegação em qualquer órgão da administração local, salvo para as licenças para venda a retalho que, em postos de revenda, passam a depender dos municípios ou dos Governos Distritais, dentro da respectiva área de jurisdição e, em postos de abastecimento, salvo excepções, passam a depender das Direcções Provinciais de Energia.

Atento o exposto, podemos afirmar que o presente decreto constitui um passo em frente na tomada de medidas de desenvolvimento do sector petrolífero e no esforço de regularização do mesmo a par com as normas internacionais em vigor em termos de ambiente, qualidade e segurança. Porém este novo diploma tem ainda a particularidade de detalhar com alguma exactidão todo os tramites necessário para as actividades de importação, distribuição e venda de produtos petrolíferos, o que por um lado, e com peso dominante, confere vantagem a todo este processo, mais que por outro lado traz desvantagem. Ora vejamos:

O número de requisitos e procedimentos necessários para obtenção de licença, segundo o novo decreto, tendeu a aumentar. Hoje são necessários 11 requisitos e procedimentos para obtenção de licença, contra os 07 necessários anteriormente. Ainda nesta onda, as taxas para obtenção das licenças agravaram-se. Por exemplo para obtenção de licença de distribuição era, segundo o decreto ora revogado, mediante o pagamento de uma taxa equivalente 50.000,00 MTn contra os actuais 350.000,00 MTn. A licença para a comercialização está sujeita a uma taxa no valor de 15.000,00 MTn, contra os anteriores 5.000,00 MTn.

Em suma, os custos de transacção associados ao número de procedimentos, tempo e taxas cobradas para obtenção de licença para comercialização de combustíveis elevaram-se.

²⁸ No decreto ora revogado, a instrução do processo de licenciamento competia exclusivamente ao Ministério dos Recursos Minerais e Energia, através dos órgãos centrais e provinciais.

6.7 - Determinação de preços dos combustíveis líquidos no mercado nacional

Segundo o Artigo 48, do decreto nº 63/2006, os preços máximos de venda dos produtos petrolíferos para consumo no mercado nacional são estabelecidos em moeda nacional por unidade de medida de comercialização, de acordo com a seguinte sequência:

- i) Custo do produto importado a granel, colocado nos armazéns dos terminais de distribuição (Custo Base);
- ii) Preço de venda a granel a praticar pelas distribuidoras (Preço de Venda do Distribuidor - PVD); e
- iii) Preço de Venda ao Público.

O Custo Base é obtido pela soma do Preço Base mais a correcção deste, acrescido do custo de importação²⁹.

O Preço Base, para cada produto petrolífero, é o preço CIP nos terminais de distribuição, incluindo despesas portuárias, sobrestadias, agenciamento e outras despesas afins, quando estas não estejam incluídas no cálculo da componente Custo com Importação.

A Componente Correcção do Preço Base (CPB), destina-se a corrigir o valor do Preço Base, tendo em conta os ganhos ou perdas realizadas no respectivo processo de aquisição, devido:

- i) O impacto da variação dos preços internacionais e da taxa de câmbio na determinação do Preço Base;
- ii) Ajustes destinados a corrigir perdas ou ganhos acumulados em períodos anteriores.

O PVD é obtido pela soma dos seguintes componentes:

- i) O custo Base;
- ii) A Margem do Distribuidor;
- iii) As imposições fiscais em vigor.

A margem do distribuidor representa o limite máximo da margem de venda a praticar pelas distribuidoras. Esta é definida em conformidade com:

²⁹ O Custo de importação representa o valor destinado a cobrir as despesas relacionadas com a aquisição, desembarque, manuseamento, transporte e recepção dos produtos petrolíferos, nos terminais de distribuição.

- i) Os custos operacionais, incluindo amortizações; e
- ii) O retorno adequado sobre o capital investido em meios imobilizados e capital circulante das distribuidoras.

O Preço de Venda ao público (PVP) para cada produto petrolífero é o preço máximo a ser praticado nos postos de venda e nos postos de abastecimentos de combustíveis líquidos, situados nas circunscrições territoriais das cidades de Maputo, Beira e Nacala nas suas respectivas terminais de distribuição.

O PVD é obtido pelo somatório dos seguintes componentes:

- i) Preço de Venda do Distribuidor;
- ii) Diferencial de Transporte;
- iii) Margem do Retalhista; e
- iv) Imposições fiscais em vigor.

Os preços são revistos anualmente, actualizados e publicados por despacho dos Ministros da Energia e das Finanças, desde que o preço de venda ao público não varie em mais de 20% em relação ao preço em vigor, e do Conselho de Ministros quando a variação seja superior a 20%.

6.8 - Avaliação do ambiente de negócios no processo de comercialização de combustíveis

A nossa avaliação vai restringir nas ODC, uma vez que estas constituem o centro de todo este processo. Esta análise permitirá no fim ter uma visão abrangente de todo processo e de cada interveniente.

O ambiente de negócios para as ODC tem sido bastante influenciado pelo Preço do mercado internacional do combustível, Taxa de câmbio, e outros custos transnacionais reflectidos nos custos de importação e na correcção do preço base.

6.8.1 - Preço do mercado internacional combustível

O Preço do mercado internacional é deveras um factor “endógeno”, que muito pouco pode ser controlado pelo mercado nacional. Este preço é ditado não só pelo jogo de oferta e procura do

petróleo e derivados no mercado internacional, mais também e principalmente pela tendência especulativa deste produto. Este pormenor faz com que o preço dos combustíveis oscile muito durante quase todo ano.

Entretanto, esta variação de preços no mercado internacional não se reflecte imediatamente no preço de combustíveis a nível nacional. Este facto é explicado pela pretensão do governo moçambicano em manter o equilíbrio dos preços. Esta pretensão do governo ganha substância depois da greve de 5 de Fevereiro de 2007 (“a greve que alarmou Moçambique”).

A consequência imediata desse desajustamento se reflecte-se nas ODC, que acabam por suportar um preço baixo na estrutura de preços de combustíveis (anexo 3) enquanto recebem uma factura real (alta) da IMOPRETO. O inverso também acontece, ou seja, situação em que as ODC suportam um preço alto, enquanto recebem uma factura real (baixa). Esta última situação não é muito visível por causa do grande desfalque causado nas anteriores situações (acaba constituindo uma “espécie” de compensação).

O governo tem se comprometido em repor junto das ODC o desfalque causado, não bastante a efectiva reposição leva tempo demasiado e as ODC acabam por incorrem prejuízos avultados.

Disto depreende-se que preço do mercado internacional de combustível constitui um factor que influencia negativamente o ambiente de negócios no processo de comercialização de combustível.

6.8.2 - Taxa de câmbio

A taxa de câmbio é um factor relevante para análise do ambiente de negócios no processo de comercialização de combustíveis, porque os combustíveis são adquiridos em dólares nos portos oceânicos do país pelas ODC, mas a sua comercialização no mercado nacional é feita em metical (moeda oficial de Moçambique).

A taxa de câmbio é o preço de conversão de uma moeda noutra. Para este caso é o preço de conversão do metical em dólares americanos. Esta conversão tem criado prejuízos significativos a actividade de comercialização de combustíveis. Primeiro, por causa da própria desvalorização do metical face ao dólar. Segundo, a cotação da taxa de câmbio nos bancos comerciais onde as ODC comprem o dólar é diferente da taxa fixada pelo governo na estrutura de preços de

combustíveis. Geralmente ou quase sempre a taxa fixada pelo governo é inferior a cotação dos bancos comerciais. Por vezes este diferencial tem sido bastante elevado, o máximo até então foi de 10% atingido em Janeiro de 2010. Este facto é justificado pela intenção do governo em manter baixo os preços de combustíveis á custa das gasoleiras. (Engº Harune, 2010).

Assim sendo, consideraram as ODC que a taxa de câmbio tem prejudicado significativamente a actividade de comercialização de combustível no país.

Pode-se concluir que a taxa de câmbio tem contribuído para um ambiente de negócios menos favorável neste sector de actividade. Como consequência algumas ODC tem encerado as suas actividades no mercado nacional, é o exemplo da Shell, Mobil. Vislumbra-se o provável desaparecimento, nos próximos tempos, da BP.

6.8.3 - Outros custos transaccionais

Quando o combustível chega nos portos oceânicos de Moçambique, depois de certificado o pagamento, as ODC devem transporta-lo³⁰ até aos seus respectivos tanques de armazenamento. O transporte de combustível dos portos oceânicos até os tanques de armazenamento é feito através de bombagens em instrumentos próprios.

Ocorre porém que além dos custos de bombagens, o armazenamento de combustíveis têm custos avaliados em 50 dólares americanos por metros cubos/mês. Quanto mais tempo o combustível permanecer nos tanques mais custos terá. A permanência do combustível nos tanques de armazenamento é condicionada pela existência de clientes e de transportadores de combustíveis. Estes dois últimos constituem variáveis que determinam o tempo de armazenagens de combustível. Quanto mais incertos forem os clientes e os transportadores mais serão os custos transaccionais reflectidos no tempo de armazenamento de combustíveis.

Por outro lado o transporte de combustíveis tem custos que variam em função da distância a partir dos portos oceânicos localizados em Maputo, Beira, e Nampula. Dentro de 30 km a partir dos portos oceânicos o transporte de combustível custa 0.33 MT/Litro, depois dos 30 km os preços sofrem variações (anexo 4). Entretanto o transporte de combustível também depende do

³⁰ O transporte de combustível dos portos oceânicos ate os tanques de armazenamento é feito através de bombagens em meios próprios.

acordo resultante da negociação entre as ODC e os transportadores. Este último goza de alguma autonomia na sua actividade o que resulta em custos de transacção reflectidos no custo de oportunidade de tempo de negociar para ODC.

A variação dos custos de transporte explica a diferença de preços de combustíveis por todo território nacional.

6.9 - Volume de negócios das ODC³¹

Apesar do ambiente de negócios não ser favorável no processo de comercialização de combustível em Moçambique, as ODC mostram uma tendência positiva na evolução do seu volume de negócios.

Tabela 6 - Volume de negócios das ODC

Nome da empresa distribuidora	Volume de Negócios (10 ³ Meticais)					
	2006	2007	% 07/06	2008	2009	% 08/09
BP Moçambique Lda	3.089.000	3.699.000	19.75	4.752.000	6.576.039	38.38
Galp	1.088.000	1.278.000	18.66	1.751.000	2.251.042	28.55
Petromoc e Sasol	544.178	698.767	28.41	1.283.808	1.442.352	12.34
Petromoc S.A	4.836.600	5.406.840	11.79	7,064,480	8.642.576	22.33

Fonte: Galp Energia

Está evolução deve-se ao aumento do consumo de combustível no país, movido pela crescente necessidade deste bem. O grande desafio das ODC, se mesmo a condição necessária para as ODC se manterem no mercado, consiste em ganhar idoneidade no respectivo ramo de actividade e por conseguinte aumentar a sua carteira clientes.

O processo de comercialização de combustíveis constitui sector potencial de actividades. Neste sector existem tanto oportunidades assim como necessidades de investimento por explorar.

³¹ Devido a confidencialidade mantida não foi possível apresentar o volume de negócios de todas ODC.

CAPITULO VII – CONCLUSÃO E RECOMENDAÇÕES FINAIS

7.1 - Conclusão

O *Doing Business* recomenda, aos países em vias de desenvolvimento, que para a criação de um ambiente de negócios favorável a iniciativa privada é preciso começar de forma simples com reformas administrativas como: eliminar procedimentos desnecessários, criar um local único para o registo de empresas, introduzir formulários padronizados de solicitação e um número único de identificação de empresas, bem como transferir qualquer pagamento de taxas para depois do início das operações da empresa.

Moçambique enquadra-se dentro destes padrões internacionais recomendado pelo *Doing Business*. A criação do BUA, a introdução de formulários padronizados de solicitação de licenciamento das actividades económicas, a redução do número de dias e dos procedimentos necessários para o registo e constituição de empresas, actualmente necessários menos de 29 dias e 10 procedimentos, constituem fundamentos do enquadramento de Moçambique.

A melhoria do ambiente de negócios passa necessariamente pela redução do custos transaccionais que consiste basicamente num conjunto de medidas destinadas a incentivar o investimento privado através do aumento do investimento público em infra-estrutura e da remoção de obstáculos burocráticos, administrativos, normativos, jurídicos e legislativos ao crescimento económico. O Governo (e/ou instituições publicas) através de um conjunto de regras, códigos de conduta, leis, regulamentos, contratos e estratégias (políticas), tem papel de reduzir os custos de transacção.

Com efeito, o ambiente de negócios em Moçambique tem melhorado nos últimos anos. Este facto é reconhecido na classificação feita pelo *Doing Business (2008)* do Banco Mundial, onde Moçambique subiu 6 lugares, passando da posição 140 para a posição 134 no ano de 2007 e 2008, respectivamente. Porém, este posicionamento está aquém do desejado, se comparado com a classificação conseguida por países da região austral, como são os casos de Botswana, Maurícias, Seychelles, entre outros.

Entre os diversos factores analisados, a dificuldade do acesso ao crédito e de outras fontes de financiamento, a excessiva carga fiscal sobre a actividade empresarial, a deficiente cobertura das

infra-estruturas sócio económicas, o elevado custo de contratação de trabalhadores, constituem os factores que influencia negativamente o ambiente de negócios de Moçambique.

O estudo de caso revelou que o processo de comercialização de combustíveis, particularmente para as operadoras de distribuição, é caracterizado por um ambiente de negócios pouco favorável, devido a influência negativa do preço do mercado internacional de combustível, da taxa de câmbio, e dos outros custos de transacção reflectidos na importação e na correcção do preço base de combustíveis.

Apesar do ambiente de negócios não ser favorável no processo de comercialização de combustível em Moçambique, as ODC mostram uma evolução positiva no seu volume de negócios. Está evolução deve-se ao aumento do consumo de combustível no país, movido pela crescente necessidade deste bem. O grande desafio das ODC, se mesmo a condição necessária para as OD se manterem no mercado, consiste em ganhar idoneidade e por conseguinte aumentarem a sua carteira clientes.

7.2 - Recomendações finais

O presente trabalho funciona ou deve funcionar como um tipo de teste de colesterol do ambiente normativo do sector privado. Um teste de colesterol não diz tudo sobre nossa condição de saúde. Mas avalia um aspecto importante de nossa saúde. E nos coloca em estado de alerta para mudar comportamentos de uma forma que não melhore somente nosso colesterol, mas também nossa saúde como um todo. (Adaptado do *Doing Bussiness*, 2009).

Como resultado da análise feita no presente trabalho, recomenda-se (i) ao governo um maior cometimento na sua intervenção, sobretudo na criação de infra-estruturas eficientes e adopção e implementação de políticas, leis e regulamentos simples que promovam a livre iniciativa privada. Particularmente para a actividade de comercialização combustível recomenda-se a criação de mecanismo de compensação, em tempo oportuno, do desfalque resultante da diferença da taxa de câmbio considerado na estrutura de preços dos combustíveis e da taxa de câmbio cotado nos bancos comerciais.

Por outro lado recomenda-se (ii) ao sector privado o aproveitamento das oportunidades dos sectores potenciais nomeadamente em agro - negócios, turismo, energia e combustíveis, indústria manufactureira. Nestes sectores existem tanto oportunidades como necessidades de investimento por aproveitar.

8 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ❖ CAMÊLO, André Mejia et al (2009), Cultura e Confiança: Capital social e Economia de Custos de Transacção nas organizações. Disponível em www.excelenciaemgestao.orgPortals2documentcneg5anaisT8_0162_0814.pdf
- ❖ COASE, Ronald H. “The nature of the firm”. *Economica* 4, p. 386-405, nov. 1937.
- ❖ DOS SANTOS, L. & FERREIRA, M. (2008). Condicionantes do custo do microcrédito no estado de minas gerais: aspectos transaccionais e comportamentais dos agentes. Disponível em www.seer.uscs.edu.br/index.php/prevista_gestao/article/viewFile/15280-80. Acesso: 13/03/2010.
- ❖ FARINA E. M. M. Q., F. AZEVEDO P. e SAES M. S. M (1997). Competitividade: Mercado, Estado e Organizações, São Paulo: Singular.
- ❖ FILÁRTICA, Gabriel Braga (2007). Custos de Transacção, Instituições e a Cultura da Informalidade no Brasil. Disponível em www.bndes.gov.br/SiteBNDES/exports/sites/default/bndes_pt/GaleriaArquivos/conhecimentor_evistarev2804.pdf.
- ❖ IBRAIMO, Ibraimo (2002). O direito e a fiscalidade: um contributo para o Direito fiscal Moçambicano. ART C.
- ❖ MORGAN G. A Imagem das Organizações. São Paulo: Atlas, 2002.
- ❖ NORTH, Douglass C. (1990). Institutions, Institutional change and economic performance. Cambridge: University Press.
- ❖ VIEIRA, Ana Claudia et al (2006). Coordenação e custos de transacção nos canais de comercialização citrícola no Brasil. Disponível em www.sober.org.br/palestra5633.pdf

- ❖ WANDSCHNEIDER, Tiago Sequeira. (1998/99) Apontamentos de Finanças Publicas. Faculdade de Economia, UEM.
- ❖ WILLIAMSON O. E. The Economic Institutions of Capitalism. New York: Free Press, 1985.

Documentos Consultados

- ❖ BANCO MUNDIAL (2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009), Doing Business. How to Reform.
- ❖ BANCO MUNDIAL (2005). Mozambique Country Economic.
- ❖ CENTRO DE INTEGRIDADE PÚBLICA, CIP (2008). Relatório Anual de Controlo da Corrupção em Moçambique.
- ❖ CONFEDERAÇÕES DAS ASSOCIAÇÕES ECONÓMICAS DE MOÇAMBIQUE, CTA (2006/2007). Agenda Geral do Sector Privado, Matrizes Sectoriais.
- ❖ DIRECÇÃO NACIONAL DE INDÚSTRIA (2006). Estratégia para o Desenvolvimento de Pequenas e Médias Empresas. Moçambique. (Draf).
- ❖ GOVERNO DE MOÇAMBIQUE. Programa Quinquenal (2005 – 2009) “Boletim da Republica, publicação Oficial da Republica de Moçambique”.
- ❖ GOVERNO DE MOÇAMBIQUE. PARPA II (Plano de Acção Para a Redução da Pobreza Absoluta, (2006 – 2009).
- ❖ KPMG (2007, 2008, 2009). Índice do Ambiente de Negócios.
- ❖ KPMG (2006, 2007, 2008). 100 Maiores Empresas de Moçambique, Ranking das Maiores Empresas.
- ❖ MINISTÉRIO DA INDUSTRIA E COMERCIO (2008). Estratégia Para a Melhoria do Ambiente de Negócios em Moçambique.
- ❖ USAID (2005). Relatório Final da Avaliação da Corrupção em Moçambique.

- ❖ WORLD ECONOMIC FORUM, (2010). Índice de Competitividade global 2010. Disponível em <http://www.weforum.org/en/index.htm>.
- ❖ WORLD ECONOMIC FORUM, (2010). Business Monitor International, 2010. Disponível em <http://www.businessmonitor.com/>.

Legislação Consultada

- ❖ Decreto nº 52/2003, de 2 de Dezembro. Aprova o número Único de Identificação Tributaria.
- ❖ Decreto nº 29/2006, de 30 de Agosto: Aprova o estatuto orgânico da Autoridade Tributaria de Moçambique.
- ❖ Decreto nº 2/2008 De 12 de Março. Cria o licenciamento simplificado.
- ❖ Decreto nº 4/2009, de 12 de Janeiro. Define o novo Código de benefícios fiscais.
- ❖ Decreto nº 63/2006 de 26 de Dezembro. Define o regime a que ficam sujeitas as actividades de distribuição e comercialização de produtos petrolíferos e a fixação dos seus preços, em território nacional, e revoga o decreto – lei 1/97 de 28 de Janeiro.
- ❖ A lei nº 15/99 de 1 de Novembro. Define Credito Bancário.
- ❖ Lei nº 15/2002, de 26 de Junho. Estabelece os princípios de organização do Sistema Tributário da Republica de Moçambique.
- ❖ Lei nº 1/2006, de 26 de Março: Cria Autoridade Tributaria de Moçambique.

Palestras, seminários e Workshops

- ❖ CTA (Confederações das Associações Económicas de Moçambique, 8 de Julho de 2008), Seminário Itália - Moçambique :“ Ambiente de Negócios em Moçambique”.

Endereços Electrónicos

- ❖ [http://: www.cta.org.mz/](http://www.cta.org.mz/)
- ❖ [http://: www.ipex.gov.mz/](http://www.ipex.gov.mz/)
- ❖ [http://:www.cpi.co.mz/](http://www.cpi.co.mz/)

Lista de personalidades entrevistadas

- ❖ BRAGA, Manuel. Director Geral da IMOPRETO. Entrevistado no dia 03 de Março de 2010, Maputo.
- ❖ CHACHA, Francisco José Julião. Técnico Jurídico do Gabinete de Apoio ao Sector Privado. Entrevistado nos dias 11 de Fevereiro e 18 de Abril de 2010, Maputo.
- ❖ HARUNE, Rafil. Delegado Comercial da GALP. Entrevistado nos dias 07 de Fevereiro, 16 de Março e 23 de Abril de 2010, Maputo.
- ❖ MAUNDE, Agostinho. Funcionário da BUA. Entrevistado nos dias 14 de Março e 16 de Maio de 2010, Maputo.
- ❖ NHANTUMBO, Anastância José. Eng^a Química da Direcção Nacional de Combustíveis. Entrevistada nos dias 14 de Fevereiro, 18 de Abril e 26 de Maio de 2010, Maputo.
- ❖ PACULE, Otilia. Economista da CTA. Entrevistada no dia 15 de Janeiro de 2010, Maputo.

ANEXOS

Anexo 1 – Classificação de Moçambique nas diversas categorias do *ranking Doing Business*

	2007	2008	2009
Classificação geral	140º	139º	141º
Iniciar um negócio	157º	130º	144º
Contratação de trabalhadores	162º	166º	161º
Registo de propriedade	124º	144º	149º
Acesso ao crédito	94º	126º	123º
Protecção dos investidores	96º	33º	38º
Pagamento de impostos	66º	77º	88º
Importação e exportação	137º	145º	140º
Cumprimento de contractos	141º	142º	124º
Enceramento de negócio	130º	137º	133º

Fonte: *Doing Business*, 2009

Anexo 2 - INQUÉRITO SOBRE A AVALIAÇÃO QUE AS DIFERENTES EMPRESAS FAZEM SOBRE DETERMINADOS FACTORES QUE INFLUENCIAM O AMBIENTE DE NEGÓCIOS EM MOÇAMBIQUE

Identifico-me por José Jonas Elias Chalufu, nacionalidade moçambicana, portador de B.I nº 110554016P, estudante finalista da faculdade de economia (UEM). Exmo. senhores, estou neste momento a elaborar o trabalho de final de curso, cujo o tema é: *Análise dos Factores que Condicionam o Ambiente de Negócios no País*.

Entretanto pretendo fazer um estudo baseado na avaliação que as diferentes empresas fazem sobre determinados factores que influenciam o ambiente de negócios no país. A partir do vosso contributo, que consistirá basicamente na atribuição de uma pontuação (de 0 – 5) para os diferentes factores abaixo alistados, terei um fundamento real para identificar e inferir sobre os factores que mais influenciam o clima de negócios no país.

- | | |
|---|--------------|
| 1. Iniciar um negócio |(0 – 5) |
| 2. Contratação de trabalhadores |(0 – 5) |
| 3. Registo de propriedade |(0 – 5) |
| 4. Acesso ao crédito |(0 – 5) |
| 5. Outras alternativas de financiamento |(0 – 5) |
| 6. Protecção do investidor |(0 – 5) |
| 7. Pagamento de impostos |(0 – 5) |
| 8. Enceramento de negócio |(0 – 5) |
| 9. Eficácia e eficiência da despesa publica |(0 – 5) |
| 10. Corrupção |(0 – 5) |
| 11. Burocracia |(0 – 5) |
| 12. Criminalidade |(0 – 5) |
| 13. Crime organizado |(0 – 5) |
| 14. Infra-estruturas |(0 – 5) |
| 15. Serviços e comunicações |(0 – 5) |

Agradeço desde já a vossa compreensão e colaboração e faço votos de continuação de bom trabalho.

Nome da empresa:

Data:

Observação:

Anexo 3 - Estrutura de Preços de Combustíveis

ESTRUTURA DE PREÇOS DE COMBUSTÍVEIS PREÇOS EM VIGOR A PARTIR DE 28 DE ABRIL DE 2010				Gosolina	Petroleo	Gasoleo	GPL
Componentes nos Custos							
Impostos e margens							
				663.42	675.7	770.13	1055.1
	Factor de conversão para m			0.84	0.794	0.74	1
	Taxa de cambio à data de						
	Cálculo			31.86	31.86	31.86	25.36
	Variação da Taxa de câmbio			-0.22%	-0.22%	-0.22%	4.34%
Preço Base USD/TON				553.96	536.51	572.21	1055.10
Preço CIF/M3				17.65	17.09	18.23	26.76
Preço Base				-4.33	-3.53	-5.40	0.22
Correcção do Preço Base(perdas/ganhos na Tabela)							
Custos directos na Importação	(em mzm por unidade)			0.79	0.77	0.81	2.28
Custo Base	(3+4+5)			14.11	14.33	13.64	29.26
Direitos aduaneiros(AD) 5%	(3*5%)			0.88	0.85	0.91	0.00
Custo na Importação	(6+7)			14.99	15.18	14.55	29.26
	IVA NA Importação	8*17%		2.55	0.00	2.47	0.00
Margem do distribuidor				2.95	2.95	2.95	6.6
	IVA no Distribuidor	(8+10)*17%		3.05	0.00	2.98	0.00
TSC				4.27	0	7.71	0.62
DESCONTO AO CLIENTE				0.00	0.00	0.00	0.00
Preço a Porta do Distribuidor			(8+10+11+12-20)	25.26	18.13	28.19	36.48
Diferencial de Transporte				0.33	0.33	0.33	0.91
	IVA no Distribuidor (c/ Dif.)@	11+14*17%		3.11	0.00	3.03	0
Preço de Venda do Distribuidor		(13+14+15-11)		25.65	18.46	28.58	37.39
Margem dos retalhistas				2.15	2.15	2.15	4.65
	IVA dos Retalhistas @	(15+17*17%		3.47	0.00	3.40	0
Preço de Venda ao Público		16+17+18-15		28.16	20.61	31.09	42.04
PVP				34.74	24.34	28.06	42.04

Anexo 4 – Diferencial de Preços de Combustíveis

PETROMOC S.A.R.L.

Direcção das Instalações

Validade da Tabela 28-May-10 31/12/9999

DIFERENCIAL DE TRANSPORTE

em Meticais

MT

PROVINCIA DE -MAPUTO-

16000000

16000000

24000

1.2

DISTRITO	CÓDIGO	CÓDIGO DNP	POSTO	ÁREA	DISTÂNCIA	TAXA	DIFERENCIAL BASE	APLICAÇÃO FACTOR DE CORRECÇÃO	DIFERENCIAL DE TRANSPORTE S/ IVA	IVA @ 17%	DIFERENCIAL DE TRANSPORTE C/ IVA
									MT/litro		MT/litro
MAPUTO (cidade)	2A000	110101	SOL						0.33	0.06	0.39
<i>MAPUTO (Provincia)</i>											
MAGUDE	2B010	100201	SOL	7010	152	3.63	0.83	1.1	0.91	0.15	1.07
MANHICA	2B011	100301	SOL	415	101	3.63	0.55	1.2	0.66	0.11	0.77
MATUTUINE	2B012	100500	SOL	5387	120	3.63	0.65	1.2	0.78	0.13	0.92
MARRACUENE	2B013	100401	SOL	479	61	3.93	0.36	1.1	0.40	0.07	0.46
BOANE	2B014	100101	SOL	607	47	4.98	0.35	1.1	0.39	0.07	0.45
MOAMBA	2B015	100601	SOL	4628	89	3.63	0.48	1.2	0.58	0.10	0.68
NAMAACHA	2B016	100701	SOL	2196	81	4.98	0.61	1.1	0.67	0.11	0.78
CATEMBE	2A018	100507	SOL		130	3.63	0.71	1.2	0.85	0.14	0.99
R.GARCIA	2B017	100605	SOL	2196	110	3.63	0.60	1.1	0.66	0.11	0.77
BEIRA	3E200	070605	SOL		1229	3.63	6.69	1.1	7.36	1.25	8.61
PONTA DE OURO	2B019	100515	SOL	5387	166	6.93	1.73	1.2	2.07	0.35	2.42
SABIE	2B020	100606	SOL	4628	129	3.30	0.64	1.2	0.77	0.13	0.90
BEIRA (TCAS)	3E213	070605	SOL		1229	3.30	6.08	1.2	7.30	1.24	8.54

FORMULA DE CALCULO:

Dif base = Distancia x Taxa x 24000*/16000***
Dif Base x factor de correcao da area** = DIF. DE TRANSPORTE+13
* Capacidade do camiao com 50% de retorno.
** A de 0 a 3000 Km2 x 1.1
** B de 3000 Km2 a 9000 Km2 x 1.2
** C + de 9000 Km2 x 1.3
*** Capacidade do camiao