



TOMÁS TIMBANE, SÓCIO DA SOCIEDADE DE ADVOGADOS MOÇAMBICANA GLM

Investir em Moçambique? “É preciso paciência, porque resultados não são imediatos”

Novas leis moçambicanas ajudam a chamar investidores, mas Tomás Timbane alerta que não basta “chegar, ver e vencer”. Há um trabalho intenso a fazer e muita paciência a ter

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

As oportunidades de investimento existem e o país acolhe os empresários portugueses de braços abertos. É isso que diz Tomás Timbane, sócio da firma moçambicana GLM, sociedade que integra a rede internacional da PLMJ. À conversa com o **Negócios**, o jurista acrescenta, porém, que ninguém deve pensar em ir para aquele país e pensar que basta “chegar, ver e vencer”, porque “os resultados não aparecem de imediato”.

Que oportunidades há hoje em Moçambique para as empresas portuguesas?

As oportunidades são muitas. Há um trabalho intenso que visa apre-

sentar aos potenciais investidores as oportunidades que existem em Moçambique. Isto a dois níveis. O dos grandes projectos, como os recursos naturais – carvão, gás, petróleo, infra-estruturas –, mas também a nível de sectores, que são as áreas de suporte a estes grandes projectos.

A que tipo de áreas de suporte se refere?

A todo um conjunto de pequenas infra-estruturas e pequenos serviços associados em que as pequenas e médias empresas moçambicanas têm ainda um grande caminho a percorrer. Aí, a questão da língua é extremamente importante. E se Portugal pode oferecer “know how”, Moçambique pode proporcionar o conheci-

mento que tem da administração pública e do mercado.

Há países onde se coloca todo um conjunto de restrições à entrada de empresas estrangeiras. Quais as regras básicas que têm de ser cumpridas para que uma empresa entre no mercado moçambicano?

O importante é que a empresa vá para investir. Que invista contratando trabalhadores moçambicanos.

Tem de obedecer a alguma quota de emprego só para trabalhadores moçambicanos?

Tem de haver uma quota de trabalhadores moçambicanos. Mas o elemento fundamental é que a empresa vá para Moçambique com o in-

tuito de investir.

Um dos problemas é o financiamento. Nesta área, o que se passa em Moçambique?

A questão financeira é difícil em Portugal, como em Moçambique. Há uma pequena nuance. A banca moçambicana, que é dominada por grupos portugueses, tem também um importante contributo de bancos sul-africanos. Esses, não tendo os problemas que os bancos portugueses têm, acabam de algum modo por servir de contrapeso às eventuais dificuldades que os bancos portugueses possam ter.

Há muitas empresas portuguesas a pedir apoio jurídico no sentido de entra-

rem no mercado moçambicano?

Há muitos portugueses que pedem esse apoio a partir de Portugal. Há muitos portugueses que vão a Moçambique no sentido de perceber quais são as oportunidades e procurar parceiros de negócios. Contudo, é preciso levar em linha de conta que o mercado moçambicano não é “chegar e vencer”. Há um trabalho intenso a fazer e, sobretudo, ter muita paciência, porque os resultados não aparecem de imediato.

Moçambique tem em curso várias reformas na área da Justiça. O que está a mudar e que possa interferir na actividade das empresas estrangeiras?

Moçambique está a sofrer agora um processo intenso de reformas le-

Bruno Simão

Há muitos portugueses que se estão a deslocar a Moçambique no sentido de perceber quais são as oportunidades e procurar parceiros de negócios.

Estrangeiros? “Houve necessidade de proteger a advocacia moçambicana”

Sociedade integra plataforma internacional da PLMJ, mas todos os seus advogados são de nacionalidade moçambicana

Como funciona a ligação entre a portuguesa PLMJ e a sociedade de advogados moçambicana GLM?

A GLM faz parte da PLMJ International Legal Network. Somos uma plataforma única de prestação de serviços ao nível de todo o mundo, em geral, e dos locais onde temos escritórios, em particular. O facto de fazermos parte da mesma plataforma, de trocarmos experiências, de fazermos formações conjuntas, aumenta a capacidade dos advogados moçambicanos que estão no país ao nível da prestação de serviços jurídicos.

A GLM integra unicamente advogados moçambicanos?

Todos os advogados que trabalham na GLM são advogados mo-

çambicanos. No âmbito da nossa parceria há sempre advogados moçambicanos que vêm para Portugal, para estagiar. Como também há advogados portugueses que vão para Moçambique, para formação, para transmissão de um ou outro aspecto de direito, mas em cumprimento escrupuloso das regras que em Moçambique quer em Portugal.

Há portanto condicionamento à prática da advocacia por estrangeiros.

Em Moçambique, é possível um advogado estrangeiro exercer, mas as pressões são intensas. Podemos discutir se fazem sentido, num país como Moçambique, que precisa de especialização, já que hoje em dia temos de contar com a presença no ter-

reno das indústrias do gás, do petróleo, do carvão, da energia, das infra-estruturas, mas a nossa parceria já aprendeu a viver com estas situações.

Uma maior abertura não vos seria mais útil?

É preciso compreender a natureza destas restrições. As relações entre os dois países foram sempre especiais, mas não podemos esquecer-nos do contexto em que começaram e das características particulares do mercado da advocacia em Moçambique. Só a partir de 92-94 foi possível o exercício da advocacia em regime liberal. Houve portanto uma necessidade de proteger a advocacia moçambicana. JM

Moçambique está a sofrer agora um processo intenso de reformas legais. Há pouco tempo passámos a ter uma nova lei cambial, que veio dar uma nova lufada de ar fresco a quem vai investir no país.

gais. Há pouco tempo passámos a ter uma nova lei cambial, que veio dar uma nova lufada de ar fresco a quem vai investir em Moçambique. Antes era necessária uma autorização do Banco de Moçambique para a exportação de capitais. Agora, desde que se cumpram determinados requisitos, tal já é possível através da banca comercial. Temos também uma nova lei na área das parcerias público-privadas, sector em que Portugal já tem uma experiência muito antiga.

Em que áreas é que pode haver apostas no âmbito das PPP?

Na questão das infra-estruturas, em que Portugal é uma referência a nível internacional, a questão das PPP é fundamental. É verdade que a

questão financeira é muito importante. Moçambique tem muitos projectos em carteira que precisam de financiamento. Quando falo de PPP há, desde logo, portos, caminhos-de-ferro, estradas, pontes...

Em Portugal, a forma como alguns contratos foram negociados tem suscitado severas críticas. A lei moçambicana salvaguarda devidamente o Estado?

Um dos grandes problemas que discutimos hoje em dia em Moçambique é a questão da transparência do Governo relativamente aos contratos que se celebram com as grandes empresas.

A que níveis é que isso sucede?

Por exemplo, o regulamento das explorações petrolíferas estabelece que os dados obtidos na sequência destas concessões são confidenciais. É algo que não se consegue perceber. Acredito que no dia em que tivermos como princípio a publicação desses contratos a situação vai mudar. Não temos ainda grande capacidade na negociação. Estou a falar do ponto de vista jurídico, mas também do ponto de vista técnico. Como é evidente, quando estes aspectos não melhorarem, a probabilidade de termos melhores contratos é reduzida.

E no caso do Estado?

Quando se fala da salvaguarda do Estado, é difícil, porque muitos desses contratos são confidenciais. Do ponto de vista legal diria que não há problemas, mas há sempre um espaço para negociar.