PN-ABE-383
65117

MOZAMBIQUE: FOREIGN INVESTMENT PROMOTION

Final Report

Bureau for Private Enterprise
U.S. Agency for International Development

Prepared for: *Gabinete de Promocao do Investimento Estrangeiro (GPIE) and USAID/Mozambique*

Prepared by: *Miles Wortman*
Consultant to Arthur Young

Sponsored by: *Private Enterprise Development Support Project II*
Project Number 940-2028.03
Prime Contractor: Arthur Young

July 1989

Arthur Young
A MEMBER OF ARTHUR YOUNG INTERNATIONAL

TABLE OF CONTENTS

I. INTRODUCTION 1

II. GPIE OBJECTIVES 2

III. ORGANIZATIONAL STRUCTURE 3

A. Current Structure
B. Suggested Organizational Goals and Objectives

Table One: Overall Division of Responsibility

1. Regulation
2. Promotion
3. Planning

IV. TRAINING REQUIREMENTS 8

Table Two: Summary Training Requirements, 1989-1990

A. Stage One: June 1 - September 30, 1989
B. Stage Two: October 1 - December 15, 1989
C. Stage Three: February 1 - June 30, 1990
D. Stage Four: July 1 - October 30, 1990
E. Stage Five: November 1990 - Project Conclusion

V. INVESTMENT PROMOTION STRATEGIES 22

A. Areas For Investment

Table Three: Investment Opportunities in Mozambique

B. Strategies to Promote Investment
C. Innovative Promotion Techniques
D. Sources of Investment

APPENDIX ONE: SOURCES INTERVIEWED, MARCH 1989 26

APPENDIX TWO: ESTIMATED BUDGETS FOR TECHNICAL ASSISTANCE 28

APPENDIX THREE: LEGISLATION ON FOREIGN INVESTMENT IN MOZAMBIQUE, INCLUDING THE STATUTES OF THE GPIE

I. INTRODUCTION

One factor is critical in the current environment in Mozambique: private sector development is in its nascent stage. Institutional values and political concerns, based upon a system in which the public sector has dominated most areas of productive life, are only beginning to change. Over the last two years, the Government of Mozambique has shifted emphasis in policy toward promoting the private sector, foreign investment, joint-ventures and small, entrepreneurial development. International agencies, including USAID, have assisted in this program. Policy is still emerging. The government is in the process of liberalizing investment and business regulations, relaxing restraints on capital and encouraging private sector promotion. For example, in January, taxes were reduced; and the issue of export processing zones is now under the government's consideration. With World Bank and IMF cooperation, currency reform is proceeding.

In this environment, the advice of numerous foreign agencies is being absorbed by a rather small number of governmental authorities as they attempt to reconcile the political needs of the nation with a liberal economic regime. The government is feeling its way cautiously, experimenting and testing the implications of reform. The bureaucracy that follows ministerial leadership, and private business, are gradually adjusting and attempting to appreciate how far reforms are meant to extend and where the conflict between statist and liberal economies meet.

Similarly, the Gabinete de Promocao do Investimento Estrangeiro (GPIE) under Mr. Sumburane's direction, is in the early stages of development. Its responsibilities, and its role as one of the key agencies in the country's economic development, are limited by its small size. Organizational management and training are paramount requirements. Indeed, most of the professional staff is currently abroad on six-month training courses sponsored by British and German institutions.

The goal of the assistance program outlined below is to increase GPIE's effectiveness in promoting and attracting investment. Expertise in investment promotion, tourism, privatization, debt-equity swaps and other private enterprise developmental activities can play a key role in the formation of long-term economic policy.

The proposed activities will assist GPIE develop its capabilities, provide training and hardware to reinforce the goals of the office and help to develop trained staff in the initial stages of the office's development. Additional assistance should be provided, concurrently, in the development of project analysis expertise.

II. GPIE OBJECTIVES

The statutory objectives of the GPIE are to create an organization to perform effectively the following functions:

1. Promote foreign investment;

2. Organize investment data;

3. Conduct investment project analyses;

4. Serve as a screening office in foreign investment decisions; receive, accept or recommend changes in foreign investment applications and negotiate agreements with potential foreign investors;

5. Discuss investment applications with the GPIE by way of an "Evaluation Commission" that has been established; it is comprised of representatives of the planning commission, finance and commerce ministries, the Bank of Mozambique and other relevant ministries. These representatives are technicians who accept or propose technical changes in the application; and

6. Seek the approval of applications from the Ministers or, in the case of needed clarifications or adjustments, return the application to the investor and negotiate changes.

In effect, GPIE has two essential roles: first, to promote foreign direct investment, and secondly, to assist in the governmental process of negotiation, regulation and approval.

III. ORGANIZATIONAL STRUCTURE

A. Current Structure

The current procedure for the GPIE is to provide standard application guidelines to all investors. After investors prepare their proposals based on these guidelines, the GPIE suggests changes or requests information when omissions have been made. The GPIE then negotiates terms with the potential investor as to tax holidays, level of investment, etc. A council of sub-ministerial representatives from key ministries meets to provide technical advice on investment applications. Upon reaching agreement over terms, the GPIE passes the application to the government body responsible for the final decision and approval. GPIE pledges a response to investment proposals within 90 days; conversations with foreign businessmen have confirmed that this timetable is usually kept, but that delays come from elsewhere within the bureaucracy.

By the nature of its size, the organizational structure of the GPIE is limited; with two professional staff currently in-country, organization appears to be done on an ad hoc basis. To date, the director has held complete responsibility for investment promotion, investment approval, inter-government relations and office administration. He has commissioned some limited investment studies and has overseen the publication of a general booklet on the functions of the GPIE, a guide for investment. He has been extremely active in meeting with potential investors as well as developing working papers on the role of the GPIE. Still, because of lack of staff, there has been no general out-reach or promotion. Organizational development awaits the return of officials currently in training abroad. The office will expand over the next three months; by June, it will comprise ten professional staff members and five administrative/support staff, including the following:

Officers

Augusto Sumburane, Director

Jose Julai Mazive, Deputy Director, a lawyer with primary responsibility over legal issues

Analysts

Mussa Usman, Economist, currently in computer training

Lourenco Sambo, Analyst, currently in training in Bradford on social cost/benefit analysis

Mr. Verimbo, who will be the in-office representative in Beira, Mozambique's second city

Taju Tomas, Agronomist

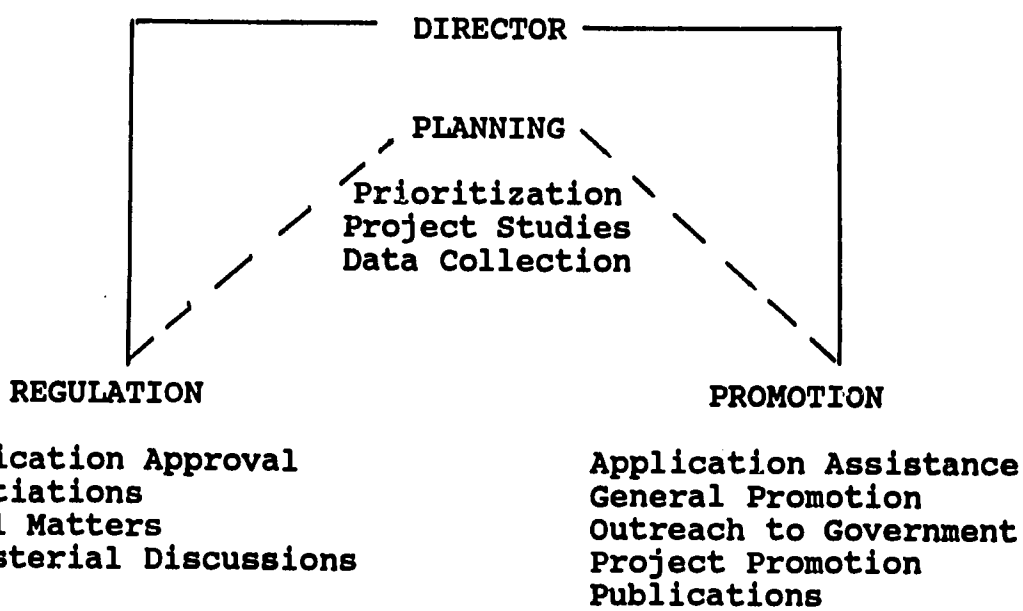
According to Mr. Sumburane, four additional professional staff members will be appointed. Furthermore, the office will have two secretaries (who are receiving secretarial and computer training this year in Harare), an administrative official, an English-speaking aide who is also a translator and typist, and a general staff person. Secretarial staff will also be placed in Beira.

B. Suggested Organizational Goals and Objectives

In this nascent period, organizational guidelines should be established that clearly delineate the major functions of the office: planning and data collection, promotion and out-reach, and approval and regulation of applications. These guidelines will establish the priorities of the GPIE within government policy and will serve to advise ministries of developing trends or needed changes in investment matters.

The director will unite the functions and head all major tasks; officials reporting to the Director should have carefully defined tasks within each realm.

TABLE ONE: OVERALL DIVISION OF RESPONSIBILITY IN GPIE



1. Regulation

The organization and administration of the GPIE's regulatory system is subject to the policies of higher authorities. Because of the emerging nature of private sector policy in the government as a whole, the office has not yet been able to provide sufficient guidelines to investors. That is to say that GPIE follows ministerial leads and thus cannot concretely define a policy on its own. The GPIE failure is the failure of higher authorities to define concrete policies and delineate between sectors and types of investment, such as agriculture, mining, fishing and services. Indeed, as discussed above, most foreign investments are negotiated on a case-by-case basis. There are no firm "49% ownership" rules or "three year tax holidays" as codified in other nations.

While this is a problem, it is one of general policy that cannot be addressed directly by this mission. It does, however, affect the organization of the GPIE. To date, promotion, negotiation and approval have all been carried out by the same individuals. Data collection and planning have not been carried out because of a dearth of resources.

2. Promotion

In the tradition of Mozambique's governmental planning, the GPIE has emphasized project planning to develop key areas for foreign investment. While this is a relevant strategy that should not be abandoned, it does not necessarily work toward creating a policy environment which is conducive to increased investment. Mozambique restricts its own choices of investment by limiting its outreach to a narrow band of large enterprises and foreign embassies. With a global promotional strategy, the nation can select the best projects from a far larger group of interested investors.

Most investments are not attracted by projects, but rather, by an indication that the host-country welcomes foreign capital. The country promotes investment by emphasizing its relative benefits: geographical location, natural resources, infrastructure, government regulatory environment and other factors. Before promoting investment, however, it is important to undertake an honest appraisal of the strengths and weaknesses of Mozambique's investment climate. Investors must be given an honest reading of the situation in Mozambique regarding labor, transport, input costs, rentals, foreign exchange availability, utility costs and other factors. This type of investment climate appraisal could be conducted jointly by GPIE and technical consultants.

A department of promotion within GPIE should be created to develop and implement GPIE's promotional strategy. Initially, the department would be responsible for assisting potential investors as they attempt to meet the legal requirements for investment in

Mozambique. It would also attempt to develop resources for potential clients, perhaps in the form of concessional loans from the country of origin. It would gather information from the relevant ministries to help the investor understand the requirements of those agencies.

Secondly, the department would develop a plan of promotion to establish priorities in its outreach program. While the GPIE might wish to devote its promotional attention to all countries, its lack of manpower and financial resources would force it to establish priorities. To which markets should Mozambique direct its promotional efforts? Portugal? Scandinavia? Southern Africa? Germany? The United States? Concessional financing or direct aid for promotion and a large presence in Mozambique may be important factors to consider.

Thirdly, a strategy to promote the nation must be developed. What are the key strengths of the nation? Why should an investor come to Mozambique and risk his capital? Which sectors are most likely to attract capital? Tourism? Agriculture? Transport services?

Once these plans are created, promotion will flow in the form of publications, contact with outside public relation firms and greater interest in Mozambique's development issues, as opposed to its security problem, on the part of foreign journalists.

3. Planning

Investment decisions and promotion in GPIE should be clearly delineated functions. A third area, planning, will link the two, both in terms of project studies, seminar development, information gathering and office growth. The GPIE needs project development work to sustain investment during those periods when foreign investors may not pay attention to Mozambique. Studies of the resources of the nation should be phased in gradually so that investors can gain an understanding of the wealth and opportunities present in Mozambique.

The planning needs of GPIE are vast. It will take time to develop them and resources to carry them out. Some examples of planning requirements are the following:

a) Which geographical areas in Mozambique are suitable for specific industries? What are investors' requirements for infrastructure? Where, if possible, should export processing zones be established?

b) In which sectors has investment interest been expressed? Where have there been successful ventures and why? Where have there not been successful ventures and why?

c) What are the strategies that other developing nations similar to Mozambique in ideology and level of development have employed to attract investment?

Studies such as these will help develop GPIE capabilities as well as serve as a basis to gain support from foreign agencies in the form of financial assistance. They will also provide information for the separate ministries to indicate the trends in investment and where adjustments might be made.

Critical to these and all other studies on the nation is an effective font of data. Nowhere are the diverse studies on the Mozambique industrial and agricultural climate gathered. For example, the International Tourism Federation (Madrid) completed a study on tourist development in Mozambique in the early part of this decade. The experts toured the nation's sites and suggested strategies for development. That analysis appears to be lost. Other studies conducted over the last few years financed by international agencies, but dispersed throughout the nation, concern Mozambique's potential in mining, precious stones, rare earths and fishing as well as company-specific analyses.

Data collection is helpful, of course, as much for the GPIE as for new investors. An efficient modest library, while not a spectacular project, will save time and needless repetition. This report advocates elsewhere the provision of resources to develop an international subscription list of periodicals that can assist the GPIE in investment promotion and decisions.

IV. TRAINING REQUIREMENTS

The GPIE urgently needs professional assistance for a broad variety of tasks, training, management and manpower assistance. While AID might provide ample resources, the GPIE's small size limits its ability to absorb technical assistance and hardware. As stated above, the GPIE currently has two professional staff in-country and four additional staff returning from training abroad in June 1989. Four more staff will be hired over the next few months. Additional professional staff is expected in 1990.

A program is herein recommended that would phase in assistance as GPIE develops its capabilities. Emphasis is placed on the project's first four months to assist in the implementation of the organizational structure, the design of initial studies focusing on investment promotion priorities and data collection.

To reiterate critical factors expressed elsewhere in this report:

1. Government investment policy is still very much evolving and the organization of the GPIE not completely in place,

2. Conditions within the nation are also variable. Capital availability, security and relations with neighboring nations are developing as this report is being written and there is every indication that a more mature situation will evolve over the next two years.

3. Conceptual development is a critical requirement: the understanding of how foreign investment promotion works. The emphasis to attract foreign investment has, to date, been centered on projects with a heavy public sector involvement: Embassy assistance, preferential financing or guaranteed markets. The concept of attracting investment so that the nation can have a broad choice of possibilities is not yet well understood. There is hesitation to reach out to attract capital in areas where neither the Mozambique state nor public foreign officials are participating. The focus on training will therefore be to establish a strong emphasis on outreach to the private sector abroad, keeping in mind that public sector involvement will be inevitable in the first stages of GPIE development. One part of this training would be to examine what investors look for in a particular country and on what basis they make their investment decisions.

   Given a successful two-year project, longer-term efforts might also involve additional financing to support public relations, publications and seminars in Europe, Japan and the United States. These efforts should not be financed exclusively by USAID but in cooperation with other agencies.

4. Assuming a positive scenario for Mozambique, a strong and well-trained GPIE office is required to develop investment potential as well as to understand, for the Mozambique nation the strengths and weaknesses of specific investment projects.

The proposed assistance for the next two years is designed to respond to the changing environment in the GPIE, the government and the nation as a whole. It is purposefully flexible. At the end of each stage, an assessment should be performed to determine the success of the mission and to adjust subsequent training, hardware and technical requirements. While flexibility is critical, so is an ongoing effort. Short-term projects will produce short-term results while a continuous, policy-oriented mission will yield a strong structure for GPIE.

TABLE TWO: SUMMARY TRAINING REQUIREMENTS
1989 - 1990

The overall purpose is to assist GPIE develop its skills and trained work force from the current level of 5 to at least 12 and expand its capabilities to those normally associated with an investment promotion office. In part, the goal is to adjust the GPIE environment to that which exists in most investment promotion agencies. The method employed is one of instruction by example, rather than oversight, and then withdrawal of personnel.

The absorptive rate is critical. After each stage, an assessment of progress will be undertaken to determine the feasibility of proceeding toward additional goals and the advisability of providing additional technical help and hardware.

In addition to the goals listed below, in-country English-language training is recommended.

STAGE ONE: June 1 - September 30, 1989

Activities:

- Implementation of organizational plan
- Industrial project study: first part
- Hardware: two personal computer packages

Results:

- Differentiation of staff functions, GPIE
- Training of GPIE staff in project analysis
- Improved english skills
- Establishment of an investment data base

Reports:

- Industrial Project Study, Part One
- An Analysis of Potential Linkages between Private Investment and Foreign Assistance in Mozambique
- General Assessment and Adjustment of Project Plans for Stage Two

---

STAGE TWO: October 1 - December 15, 1989

Activities:

- Expansion of Office Staff
- Increased Investment Promotion Training: Specific Skills
- Completion of Industrial Project Study
- Technical Assistance in Debt-Equity Swaps
- Expansion of Hardware Support:

  -- Two Personal Computers
  -- Telex Machine
  -- Fax Machine
  -- Photocopy Machine
  -- One Vehicle for Consultants

Results:

- Integration of New GPIE staff into office structure
- Introduction of new staff to investment functions
- Increased training, sectoral promotion (agriculture, tourism, export processing zone)
- Improved English Skills
- Seminar on Investment Potential and Regulation in Mozambique in Maputo for Foreign Embassies and Other Agencies
- Short-Term Training Mission in U.S. for GPIE personnel on Global Strategies for Promotion of Foreign Investment (October)
- Short-Term Training in Maputo:

  -- Privatization Strategies
  -- World Capital Markets
  -- Project Management Techniques
  -- Debt Swap Techniques

Reports:

- Industrial Project Study, Part Two
- Potential for Regional Integration (SADCC) of Investment Promotion Activities
- General Assessment and Adjustment of Project Plans for Stage Three

STAGE THREE: February 1 - June 30, 1990

Activities:

- Increased Outreach: Development of Additional Resources for GPIE
- Increased Expansion to Foreign Agencies/Mozambique
- Increased Coordination with SADCC nations, if possible
- Technical Assistance in Debt-Equity Swaps
- Hardware Support:

  -- 2 Personal Computers
  -- Laser Printer

Results:

- New Publications from GPIE on investment promotion, by sector and by type
- Initial Preparation for US investment mission
- Regional Meeting: SADCC investment promotion
- Intra-Ministerial Meeting on Coordination of Investment Efforts
- Oversight of Investment Project Studies, performed by GPIE staff
- Improved English Skills
- Short-Term Training Mission in LDC nations (e.g. Dominican Republic, Mexico, Brazil) for GPIE personnel to illustrate alternative investment promotion and regulatory techniques
- Short-Term Training in Maputo:

  -- Publicity Techniques
  -- Manpower Training for foreign investment
  -- Financing Infrastructure for FDI
  -- Sectoral Training Sessions in Investment in:
    -- Small and Medium Tourism
    -- Textiles
    -- Electrical Components
    -- Medium-Scale Agriculture
    -- Alternative Energy Sources

Reports:

- The GPIE Structure: Assessment and Proposed Changes, written by GPIE personnel with technical assistance
- Potential Investment Markets in U.S.
- General Assessment and Adjustment of Project Plans, Stage Four

STAGE FOUR: July 1 - October 30, 1990

Activities:

- Development of Mozambique-US investment Mission in major US cities in October
- Hands-On Outreach to US investors
- Training in Promotional Presentations
- Improved English Skills
- Training in Promotion: Industrial and Agricultural Sectoral Trade Shows and Newspapers

Results:

- A major US mission by Mozambique businessmen and public sector officials to promote investment
- Developed, practiced skills in publicity, promotion and advertising
- Improved English Skills

Reports:

- General assessment of investment promotion effort
- Lists of potential US investors

STAGE FIVE: November 1990

- Conclusion, Assessment and Follow up, As Needed

STAGE ONE: JUNE 1 - SEPTEMBER 30, 1989

This initial stage has four components: investment promotion, project planning and development, English language training and hardware support.

A. Investment Promotion

A consultant should be appointed with experience in development assistance and investment promotion to advise and assist the director in five key areas:

1. Implementation of the organizational plan as detailed above both through administrative planning and actual practice.

2. Interviews and data collection from the major embassies, NGO's and other institutions. Bearing in mind the conclusion of this report, that all private foreign investment initiatives will be stimulated by public sector assistance through financing, technical help or hardware, the consultant will integrate offerings of foreign agencies with investment development and provided an analysis of the various foreign assistance programs that stimulate private investment in Mozambique.

3. The development of basic promotional materials. Documents should be prepared and published, in line with common public relation standards, to stress the overall opportunities the nation offers. Sectoral pamphlets should discuss the benefits of mining, fishing, agriculture, the export-processing zone (if established) and other areas GPIE deems relevant. Distribution networks for this material should be researched, through Mozambique embassies, the United Nations and other groups interested in promoting investment in the nation. Financing for investment promotion should be developed through requests to various agencies and embassies, including but not uniquely USAID.

4. Assistance in the development of specific investment projects. GPIE has initiated these studies and seeks to extend them throughout the nation. These studies are essential for the development of multinational investments using both private and public capital. They also further the developmental aims of the nation. Finally, the research into these projects provides GPIE with an understanding of where and how investment flows are heading.

5. Establishment of a data base to bring together written materials on Mozambique. There are many reports, spread throughout international agencies, embassies and the

Mozambique government which could serve as resources for investment promotion.

The consultant should take care that work provided be in the form of expertise and training as well as manpower. The techniques of investment promotion are the key to establishing a functioning investment promotion effort. The consultant should attempt to assist GPIE attract foreign investors to Mozambique, as liberal investment regulations alone will not be sufficient to effectively attract productive enterprises.

The consultant should also help establish contacts with other nations' embassies and commercial counselors in order to gain additional resources for the GPIE as well as gain an understanding of the flow of assistance that might be employed in private ventures. The possibility of establishing common investment efforts with other SADCC nations should be explored. In addition, the consultant will try to develop linkages with small businesses in the Maputo and Beira areas in an effort to link governmental financial aid with foreign investors and mid-range businessmen.

B. Project Planning and Development

An additional consultant will be provided to develop, with the GPIE's Director's assistance, initial guidelines and planning requirements for a developmental study of one export processing zone. The training of a GPIE counterpart in project analysis will be part of this preliminary study. The study on the potential for export processing zones in Mozambique is being developed at the specific request of GPIE.

A preliminary analysis of the strengths and weaknesses of one major industrial site will be carried out. The markets for the industrial zone, the function (such as warehousing both for onshore and offshore enterprises) and export markets, particularly in the SADCC region, will be determined. The linkages between the export processing zone and other aspects of Mozambique's export and investment promotion will be analyzed. Available literature will be examined, such as other AID analyses and World Bank feasibility studies.

A comparison with industrial zone surveys and strategies in other nations will be undertaken. Initial contacts will be made with SADCC investment promotion agencies and associated AID missions.

C. English Language Training

English is the second language of Maputo. For most international business transactions, when Portuguese is not known, English is employed. Some of the GPIE staff have limited English-language

capabilities whereas others have none. It is suggested that ongoing lessons be funded to support the development of GPIE English-language capability.

D. Hardware

In addition to a consultant, one personal computer with software should be provided in this initial stage to develop secretarial and data processing ability. While the consultant should be conversant with computers, it should be stressed that his/her role will be only advisory as to the technical use of the computer. Additional assistance for computer skills should be provided in a separate mission, if requested.

E. Summary of Stage I

The period of the initial mission should commence as soon as possible in order to take advantage of the expertise of AID program director James Purcell who will be departing his post soon; toward the end of Stage 1, the GPIE staff will be returning from their training abroad. The consultants should arrive as soon as possible in order have sufficient contact with the director Sumburane; this may be more difficult once the staff increases.

The technician involved in investment promotion will spend most of the effort in the GPIE office working with the Director and other members of GPIE's staff. The consultant involved in developing the initial project analysis of an investment zone will work more closely with AID personnel.

At the end of September, the GPIE, USAID/Mozambique officials and the investment promotion consultant will meet to determine how best to support the investment promotion effort. It is essential to the success of the project that an assessment of the absorptive ability of GPIE in the areas of structure, investment promotion and data collection be undertaken. This assessment must be completed before continuing to the next stage.

REQUIREMENTS: PART ONE

Investment Promotion Consultant	12 weeks
Industrial Project Consultant	9 weeks
English-language training	(Ongoing)

STAGE TWO: OCTOBER 1 - DECEMBER 16, 1989

The second stage of this project will build upon the base established in the first four months, providing more short-term training missions and completing the industrial project plans. The level of effort will depend upon the success of the earlier mission, a determination of which will be made in September. On the GPIE side, by early September, the office will have reached a level of ten professional staff and will be able to fully perform the functions within the structures discussed in this report.

The period selected allows for continued operations in October, without any falloff in effort and ends in mid-December, the period in which Maputo closes down for the holidays until late January.

A. The investment promotion consultant will provide on-going assistance and concentrate on the following tasks:

1. Integration of new manpower into GPIE. Further delineation of functions and skills. On-going training for new professional staff.

2. Increased training in investment promotion, with particular emphasis on regional outreach in the Southern African zone, EC and the US; initiate and help stimulate contacts with other SADCC investment promotion agencies and associated AID missions as preparation for increased cooperation in the next year.

3. Increased promotion by specific sector: the export processing zone, if established, agriculture, tourism, industries dependent upon cheap sources of power, etc.

4. Initial efforts for outreach to international agencies in Maputo to secure support for promotion efforts in their particular nations as well as increased resource development (without causing an overlap in efforts or hardware). As part of this effort, a one-day seminar on investment promotion for the international community is recommended. In such a seminar, the functions of the GPIE would be defined and the reaction of the international community would be absorbed.

5. Coordination and integration of short-term training.

6. Recommendations for the level of support in 1990.

B. Specific training missions, both in Mozambique and abroad, as the requirements of the staff are assessed. The purpose of these sessions is to provide training and initiate meaningful dialogue within the GPIE and with experts and foreign officials on foreign investment policy issues:

1. At least two officials of the investment office will be supported in a developmental seminar held by INTRADOS (International Management Group on Foreign Investment) in November and December. The organization has offered other such courses to AID recipients with successful results.

2. In-country seminars should be provided without causing substantial interruption in the workflow of the office. consultants should be brought in to discuss some of the following areas:

   - Privatization Strategies, Foreign Investment and Alternative Techniques of Industrial Development
   - World Capital Markets, New Financial Instruments and their implication for FDI
   - Project Management Techniques
   - Debt-Equity Swap Techniques

C. Technical assistance in debt-equity swaps. Examine policies and procedures related to debt-equity, debt-export and other debt conversion options.

D. The second part of the industrial zone project will be carried out jointly by technical consultants and GPIE personnel. The consultants will assist in completing the project and writing the final report.

E. On-going English-language training.

F. Because of the increased staff size, hardware support will be expanded as well, again depending upon the absorptive rate of the GPIE in the first stage of the project. Optimally, two additional personal computers, additional software and a Fax machine will be provided.

REQUIREMENTS: STAGE TWO

Investment Promotion Consultant	12 weeks
Debt-Equity Specialist	3 weeks
Industrial Project Consultant	6 weeks
Individual Training Consultants	6 weeks
English-language training	Ongoing

In addition, two GPIE officials will be supported for one week each in Washington, plus airfare and expenses for a training seminar.

STAGE THREE: FEBRUARY 1 - JUNE 30, 1990

The goal of the second year is to complete training of the core staff of the GPIE, begin major investment promotional efforts and formulate, if possible, an investment promotion mission to the United States (in Stage Four). The purposes of the mission are to (a) help GPIE and other government officials understand the possible market for investment in the United States; (b) provide an example of hands-on direct promotional techniques; and (c) stimulate closer relations between the business sectors in the two countries.

In addition to the preparatory work for that mission, the consultant will have as goals:

a. The establishment of representative or affiliated offices in different nations representing Mozambique investment, through Mozambique embassies, trade missions or international organizations. Infrastructural improvements in GPIE operations will be required to support this expanded effort.

b. Increased cooperation from other nations in foreign investment promotion, including promotional trips to those countries or the financing of publicity.

c. Increased linkages with international business organizations: Chambers of Commerce, Business Councils and Industrial Associations.

d. Increased public relations efforts in the global media presenting Mozambique as a positive place for investment with tremendous potential.

e. Increased linkages with SADCC nations in international investment promotion, working toward a common SADCC international trade and investment mission.

f. Development of investment promotion for small and medium sized businesses in Mozambique.

g. Initial efforts in GPIE to reduce the role of foreign aid and preferential financing in foreign investment.

If the function of the GPIE expands and the role of foreign investment increases, a new structure for foreign investment will be required that breaks out the disparate functions described above into separate departments of investment approval, investment support and investment promotion under the director's supervision. Furthermore, as individual investment sectors gain strength, subsections will develop to promote their areas, particularly tourism or agriculture.

In addition to the above tasks, the following activities should be encouraged:

a. Two GPIE officials should be introduced to alternative investment promotion techniques, perhaps in Puerto Rico or elsewhere in the Caribbean or Brazil.

b. In-country seminars should be provided without causing interruption in the GPIE's workflow. Consultants should be brought in to discuss the following areas:

   - Publicity techniques
   - Manpower training for foreign investment
   - Financing infrastructural requirements for FDI

   Sectoral training sessions in investment promotion in:

   - Developing Tourism: Small and Medium Scale
   - Textiles
   - Electrical Components
   - Agriculture
   - Alternative Energy Sources

c. Additional technical assistance in debt-equity swaps. Examine policies and procedures related to debt-equity, debt-export and other debt conversion options.

d. On-going English-language training.

e. Hardware: with the office now expanding in capability, two additional personal computers will be provided in addition to a laser printer for professional quality correspondence.

<u>REQUIREMENTS: STAGE THREE</u>

Investment Promotion Consultant	12 weeks
Short-Term Consultants:	6 weeks
Debt-Equity Specialist	3 weeks
English-language training	Ongoing

In addition, two GPIE staff will be supported for ten days each in their training mission.

STAGE FOUR: JULY 1 - OCTOBER 30, 1990

Now firmly established, the GPIE is sufficiently strong to begin to integrate its functions with other ministries. The GPIE handles all matters relating to foreign investment in Mozambique, while other ministries (for example, Agriculture, Commerce and Finance) would engage in different aspects of investment promotion. A cautious integration between these ministries is suggested, with cooperation developed on a step-by-step basis. The initial goal is improved communication between the groups so as to avoid contradictory or repetitive efforts.

Secondly, the GPIE should begin to develop closer working relationships with some SADCC nations in order to coordinate outreach functions. The goal is to create an efficient mechanism for promotion in international forums (e.g. European and American trade shows, seminars in different nations, etc.). The Eastern Caribbean investment promotion mechanism is a rough model of what SADCC could achieve in distant areas where expense limits the outreach ability.

Thirdly, efforts will be devoted to an investment trip for Mozambique public and private officials to the United States. The visit should take place sometime in September or October (because of the timing of the UN General Assembly meeting and the likely presence of a high-level dignitary from the Mozambique government). The trip will serve as a practical experiment in reaching out for new sources of investment, something that has never been done by the Mozambique government to date. Theoretically, it could serve as a watershed, a shift from "emergency aid" to foreign investment promotion. Regardless of the impact of the trip, the practice will be an essential part of the training exercise, completing the evolution of the office into a promotional agency.

The investment promotion consultant will assist the GPIE in the preparation of promotional materials and overhead transparencies. The consultant will provide assistance to businessmen and officials who seek to reach out to specific sectors.

A GPIE official will assist in the development of the Mozambique investment mission, establishing agendas and organizing details on the Mozambique side. A investment promotion specialist in the U.S. will arrange schedules and meetings and establish contacts with the relevant organizations in the U.S.

<u>REQUIREMENTS: STAGE FOUR</u>

Investment Promotion Consultant	12 weeks
Investment Specialist (U.S.)	3 weeks

STAGE FIVE: NOVEMBER 1990 -- PROJECT CONCLUSION

A general assessment will be made on the development of the GPIE, the success of the mission and suggestions for future cooperation, if any. A meeting will be held in Maputo between GPIE officials, AID officials and the investment promotion consultant to discuss successes and failures. A final document will be written detailing the conclusions of the meeting.

REQUIREMENTS: STAGE FIVE

Investment Promotion Consultant	3 weeks

V. INVESTMENT PROMOTION STRATEGIES

A. Areas for Investment

There are broad areas that could attract investment in Mozambique, given the right conditions. Generally speaking, markets for local products must either exist in government agencies or for export since the local consumer market is at this time negligible in terms of purchasing-power.

TABLE THREE
INVESTMENT OPPORTUNITIES IN MOZAMBIQUE

This is a list of active sectors and industries in which there has been investment interest indicated.

A. Agricultural Production

- -- Farm Machinery: Spare Parts and Servicing
- -- Irrigation Equipment
- -- Fertilizers
- -- Herbicides and Pesticides
- -- Seeds
- -- Agriculture and Aquaculture
  - -- Fish
  - -- Shrimp
  - -- Crabs and Lobster Tails
- -- Basic Foodstuffs: Sugar, Rice, Corn, Potatoes, Beans and Maize
- -- Food Oils: Copra, Sunflower, Soya Beans and other oil seeds
- -- Cash Crops: Coffee, Tea, Cashew Nuts, Citrus Fruits, Cotton and Hemp
- -- Off-Season Production for the EC market

B. Transportation Sector

- -- Shipping
- -- Railroad
- -- Small and Medium Truck Parts and Assembly
- -- Small and Medium Aircraft Operations
- -- Air Freight

C. Telecommunication Equipment and Servicing:

D. Mining: Natural Gas, Coal, Gold
Heavy Metals: Nickel, Cobalt, Graphite
Rare Earths: Titanium
Others: Copper, Marble and Lime

E. Industrial Sector:

-- Cement
-- Ammonia Processing
-- Steel Processing

F. Tourism:

-- Sports Fishing
-- Safaris

G. Miscellaneous:

-- Timber

-- The development of new infrastructure or the assumption, rehabilitation and management of old facilities.

-- Export Processing Zones (if established)

-- Basic consumer items: Soap, Utensils, etc.

Under the law, foreign investment is possible with up to 100% ownership. In practice, investment is best with a joint-venture partner, be it a state or private enterprise or a Mozambican businessman.

B. Strategies To Promote Investment

Given the recent history of Mozambique and the current security situation, private investment cannot be attracted through traditional promotion techniques. As a result, the investment promotion mission should establish three priorities:

1. Assisting in the promotion of ventures with foreign assistance, be it preferential financing, hardware or additional technical expertise.

2. The creation of a trained staff with experience and skills to maintain an on-going promotional activity in changing circumstances.

3. The creation of a structure that will promote foreign investment when all regulatory and security conditions are conducive to private investment in Mozambique.

Initially, the GPIE could promote investment that involves some type of concessional assistance from a foreign agency (such as EC, Development Banks, OPIC, etc.). The archetypical agreement is that of Lonrho. As previously reported by the USAID mission, LOMACO is a joint-venture between Lonrho and the government of Mozambique. The government provided the venture with some infrastructure and irrigated lands. Of the 15 million in investment, Lonrho provided $3 million, the government gave $3 million in infrastructural concessions, the International Finance Corporation loan provided $2.5 million for operating equipment, the European Investment Bank and the Bank of Mozambique provided a $3.5 million dollar loan, and there were also loans of $2 million in local currency and working capital of $1 million. The company has four production areas: citrus, tomatoes for concentrate and cotton for hard-currency exports, and maize and vegetables for the local market.

Similar examples of this type of enterprise are currently developing with the British firm of Tate and Lyle, also concerned with agricultural. British assistance is supporting British Leyland. The government is purchasing spare parts and providing training to a British Leyland licensee, a joint-venture operation between a local agency and a Dutch company. Volvo, with Swedish government support, is establishing a spare parts facility. After interviewing commercial representatives of the major western nations in Maputo, it appears that there have not been many substantial direct foreign investment projects in Mozambique without some government support.

A problem is to merge the requirements of foreign investors with the types of projects available. That is to say, while projects may be identified and conceptually developed by GPIE for their subsequent promotion, the needs of interested investors and the sectors that they are in will force adaptation in the projects' design.

This is an evolving process, which will provide information to the government as to how to adjust its own regulatory needs to meet the requirements of foreign capital as well as helping foreign investors find opportunities for profit.

C. Innovative Promotion Techniques

Because of the developing situation in Mozambique, foreign investment should be attracted, using extraordinary investment promotion techniques. For example:

- Attracting public sector finance;
- Developing the potential of a new market in which a first presence -- with little capital risk -- will be advantageous later on.
- Exploring the potential of regional markets, both in the SADCC region and South Africa.
- Developing debt-equity swaps and other techniques to provide essentials for the Mozambique market in exchange for Mozambique production.
- Developing land for exploitation when adequate investments are made.
- Developing low capital-investment projects, relying on other assets for investment, such as transfer of technology and guaranteed markets.

D. Sources of Investment

The presence of most of the world's major nations in Maputo provides a signal of the possible investment sources. However, serious, private investment without public assistance will only be forthcoming from four key sources:

The European Community: seeking low-cost textile production and off-season agricultural goods. Portugal's historic ties might enhance private investment in Mozambique.

Japan: Mozambique as a source for coal, foodstuffs and fish.

The United States: as a major global investor and player in the emerging European market.

South Africa: as the closest, most logical market and source for investment.

All investors will see Mozambique as a backdoor entry into the South African market and a suitable region to invest. If peace does develop in Mozambique, investors will be presented with a nation of considerable agricultural and mineral wealth and with a strong transportation network linking most areas of the southern African region.

APPENDIX I

INTERVIEWS IN MOZAMBIQUE
MARCH 1989

J. de Bivar-Branco, EMPIMM (Timber)

David Baxter, Private Security Operations

Walter Bleecker, Zambia Soap

Dietrich P. Boll, Baste & Lange, Ship Store Merchants

Jose Branco, Executive Director, Beira Corridor

Mario Calandriello, Director, Italian Institute for Trade

Vicente Carvalho, IMF Technician, Banco de Mozambique

Antonio Dantas, Consultant to World Bank

Klaus G. Dieckmann, Managing-Director, BAYER

Francois Dubois, Commercial Counselor, French Embassy

Neil Efird, Commercial Counselor, US Embassy

Yunus Esmail, Satellite Division Chief, Telecomunicacoes de Mocambique

Juan Claude Esmieo, Commercial Attache, European Community Delegation

Mr. Antonio Galamba, Director General, Banco Standard Totta de Mocambique

Juan Antonio Gil Piera, Intermecano (Export-Import)

Rodney Goodwin, Senior Vice President, Equator Bank

Jim Hall, Arthur D. Little (World Bank Consultant)

Isamel Ibrahimo, Socimo (Mozambique Consulting and Trade Company)

Malin Karre, First Secretary, Swedish Embassy

Gordon Kunde, Arthur D. Little (World Bank Consultant)

Kenneth M. Lasater, General Director, MABOR/General

Leif Lindquist and Jan Mathiasson, SCANMO Motors

Stephen Mandel, Ciba-Geigy

H.E. Mario Machungo, Prime Minister, Government of Mozambique

Inocencio A. Matavel, President, PROINVEST

Guillermo Perez Arguello, Asst. Representative, United Nations Development Office

David Phillips, World Bank

Henning Cornelius Price, CIC-Marine, Copenhagen (Port-Dredging)

Richard Rodriguez, Military Attache, US Embassy

Peter Scholz, First Secretary, West German Embassy

Jose Serejo, Administrator, Industria Mocambicana do Aco (IMA)

Jose Marcelino da Silva Pereira, Commercial Counsellor, Portuguese Embassy

Christiano Stein, Commercial Counsellor, Brazilian Embassy

Augusto B. Sumburane, Director of the Gabinete de Promocao do Investimento Estrangeiro

Dennis Terblanche, Commercial and Industry Representative, Government of South Africa

Tours of TEXLOM (Maputo) and TEXTAFRICA (Quelimane), Mozambique's two major textile factories: Francisco Xavier Rafael, Administrator of TEXTAFRICA

Tour of Malcom Beas, the nation's largest, functioning sugar plantation

M. Waldmann, Versatech (Import-Export)

Shin Watanabe, Representative, Mitsui & Co., Ltd.

H.E. Melissa Wells, Ambassador to Mozambique, USA

John Winter, British Embassy

Note: In addition to the individuals listed below, informal discussions were held with diverse USAID and US embassy officials as well as representatives of various international aid agencies including Worldview, Medecins Sans Frontieres, CARE, UNDP, the IMF and the World Bank. In Washington, preliminary discussions were held with the State Department, AID, the World Bank and OPIC.

APPENDIX TWO
ILLUSTRATIVE BUDGETS FOR TECHNICAL ASSISTANCE

The following budgets provide estimated costs for expatriate technical assistance in each of the stages in the report. The level of effort, and hence cost, will vary in accordance with GPIE's needs and capacity to absorb technical assistance.

STAGE ONE

Investment Promotion Consultant	12 weeks	$ 40,000
Industrial Project Consultant	9 weeks	$ 48,000
		$ 88,000

STAGE TWO

Investment Promotion Consultant	12 weeks	$ 40,000
Debt-Equity Specialist	3 weeks	$ 20,000
Industrial Project Consultant	6 weeks	$ 33,000
Individual Training Consultants: (e.g., 3 two-week consultancies)	6 weeks	$ 51,000
		$144,000

STAGE THREE

Investment Promotion Consultant	12 weeks	$ 40,000
Debt-Equity Specialist	3 weeks	$ 20,000
Short-Term Consultants: (e.g., 3 two-week consultancies)	6 weeks	$ 51,000
		$111,000

STAGE FOUR

Investment Promotion Consultant	12 weeks	$ 40,000
Investment Specialist U.S.-based	3 weeks	$ 13,000
		$ 53,000

STAGE FIVE

Investment Promotion Consultant	3 weeks	$ 10,000

Total Estimated Cost **$406,000**

A. Investment Promotion Consultant: 12 week period
(assumes independent consultant)

1.	Professional Services: 60 days at $285 day	$ 17,100
2.	International Travel:	$ 4,200
3.	Per Diem: 84 days at $101	$ 8,484
4.	Local Travel:	$ 2,520
5.	Other Direct Costs and Miscellaneous:	$ 5,000
6.	Indirect Costs (fee)	$ 2,425
		$39,729

B. Industrial Promotion Consultant: 9 week period
(burdened consulting rates)

1.	Professional Services: 45 days at $700	$ 31,500
2.	International Travel:	$ 4,200
3.	Per Diem: 63 days at $101	$ 6,363
4.	Local Travel:	$ 1,000
5.	Other Direct Costs and Miscellaneous	$ 2,000
6.	Indirect Costs (Fee)	$ 3,000
		$48,063

C. Debt-Equity Specialist: 3 week period
(burdened consulting rates)

1.	Professional Services: 18 days at $600	$ 10,800
2.	International Travel:	$ 4,200
3.	Per Diem: 21 days at $ 101	$ 2,121
4.	Local Travel:	$ 630
5.	Other Direct Costs and Miscellaneous	$ 1,000
6.	Indirect Costs (fee)	$ 1,220
		$ 19,971

D. Training/Specialized Technical Assistance: 2 week period
(burdened rates)

1.	Professional Services: 14 days at $600	$ 8,400
2.	International Travel:	$ 4,200
3.	Per Diem: 16 days at $101	$ 1,616
4.	Local Travel:	$ 420
5.	Other Direct Costs and Miscellaneous	$ 1,000
6.	Indirect Costs (fee)	$ 1,000
		$ 16,636

Note: These are estimated budgets; actual costs will depend on the individuals selected for each position and the contractual mechanism selected by USAID/Mozambique.

Gabinete de Promoção do Investimento Estrangeiro

REGULAMENTO DO PROCESSO DE INVESTIMENTOS NACIONAIS

Conselho de Ministros

Decreto nº. /86

de de

No nosso País regista-se, desde a independência, uma ampla transformação que se reflecte na realização de objectivos concretos na área do investimento e em diferentes sectores da vida económica e social.

Este desenvolvimento que, na generalidade, apresenta um balanço positivo, fez-se, porém, nas condições adversas bem conhecidas.

Com a economia atrasada e dependente que herdamos, tivemos de vencer as sequelas do colonialismo. Tivemos de enfrentar os efeitos da recessão internacional, das calamidades naturais e de lutar contra as sabotagens, as agressões militares e as acções de terrorismo que ainda flagelam o nosso Povo e consomem os nossos recursos.

Este particular circunstancionalismo explica, em grande parte, as vicissitudes que caracterizam o nosso processo de investimento e exige esforços e determinação para o ultrapassar.

Se é justo assinalar significativas realizações, não devemos, porém, ignorar a necessidade de organizar a articulação das iniciativas, sistematizar a correcta ponderação das prioridades definidas, introduzir maior disciplina nas acções de identificação, concepção e execução do investimento, estabelecer rigoroso controlo financeiro e racionalizar a utilização das infraestruturas, instalações, equipamentos, meios materiais e humanos, que possuímos.

O Relatório do Comité Central do Partido Frelimo no IV Congresso analisou profundamente esta situação e as Directivas Económicas e Sociais apontam o caminho a seguir neste domínio:

- proceder à recuperação, aproveitamento e optimização das capacidades instaladas para minimizar o investimento;

- promover a afectação prioritária dos recursos à realização de pequenos pro

jectos que assegurem resultados imediatos na melhoria do nível de vida do Povo e na defesa da Pátria;

- desenvolver a eficácia do investimento com vista a uma reprodução mais rápida;

- acelerar a conclusão dos projectos ligados à modificação da estrutura económica do nosso País e à criação de novas capacidades;

- realizar novos investimentos só depois de esgotadas as potencialidades introduzidas na capacidade instalada mediante medidas organizativas, de reequipamento, modernização ou ampliação;

- aumentar a disciplina na área do investimento.

A concretização do conjunto destas medidas exige, sem dúvida, a regulamentação do processo de investimento.

Assim, urge estabelecer normas disciplinadoras do processo de investimentos, que definam, clarifiquem, uniformizem e regulem os trâmites, os critérios e as metodologias que devem ser observados na realização dos projectos de investimentos, desde a sua concepção e preparação até ao seu funcionamento e manutenção, de acordo com o papel específico que cabe ao Estado e aos seus organismos, aos investidores e aos demais intervenientes no processo.

Nestes termos e ao abrigo da alínea h) do artigo 60 da Constituição da República, o Conselho de Ministros decreta:

Artigo 1. É aprovado o Regulamento do Processo de Investimentos Nacionais, que faz parte integrante do presente Decreto.

Artigo 2. Este Decreto entra em vigor trinta dias após a sua publicação.

Aprovado em Conselho de Ministros.

Publique-se.

O Primeiro Ministro

Mário Fernandes da Graça Machungo.-

REGULAMENTO DO PROCESSO DE INVESTIMENTOS NACIONAIS

CAPÍTULO I

Disposições gerais

Artigo 1

Definições

Para efeitos do presente Regulamento considera-se:

- Investimento - Empreendimento levado a cabo por uma pessoa singular ou colectiva, que requer a aplicação e utilização de recursos com expressão monetária ou susceptíveis de avaliação pecuniária, com o objectivo de criar novas capacidades, repor, ampliar ou reconverter a capacidade instalada nos diferentes ramos de actividade económica e social, de modo a assegurar uma reprodução contínua e planificada da economia nacional.

- Grande e médio investimento - Empreendimentos que exigem recursos e meios não localmente disponíveis, em quantidade e valor significativos e em volumes elevados por posto de trabalho, independentemente de a sua actividade se destinar, principalmente, à satisfação das necessidades da população nacional.

- Pequeno investimento - Empreendimento cuja implementação e exploração da respectiva actividade se baseiam, essencialmente, na incorporação e aproveitamento de recursos localmente disponíveis e em volumes baixos por posto de trabalho, para a reabilitação ou ampliação de capacidades existentes ou para a instalação de novas capacidades de produção material ou de prestação de serviços que se destinem à satisfação das necessidades da população e, eventualmente, à exportação de parte da produção.

- Investidor - Entidade, com personalidade jurídica, que assume a responsabilidade total de um processo de investimento individualizado em todas as suas fases, desde a sua concepção e estudo, até à sua execução e funcionamento.

- Projecto de investimento - Conjunto de estudos, análises e documentação de carácter técnico e económico que constitui base para avaliação e realização do investimento, bem como o processo da sua execução.

Artigo 2

Objecto

1. O presente diploma tem por objecto regulamentar o processo de investimentos nacionais de natureza económica e social realizados na República Popular de Moçambique.

2. As disposições deste Regulamento não são aplicáveis ao investimento directo estrangeiro que se realize ao abrigo da Lei nº. 4/84, de 18 de Agosto.

Artigo 3

Tramitação

1. Com excepção dos casos previstos nos números seguintes deste artigo, os investimentos que se realizarem, no País, observarão as fases e trâmites previstos nas disposições do presente Regulamento.

2. Nos investimentos de iniciativa privada, cuja elaboração do estudo de viabilidade preconizado no artigo 7 não implicar dispêndio de moeda externa e outros recursos planificados, não é obrigatória a observância formal da etapa de identificação e estudos de oportunidade e de previabilidade do projecto.

3. Os investimentos de compra isolada de equipamentos e material destinados à substituição de outros serão apreciados e autorizados pelas entidades de tutela, sem observância obrigatória de todos os trâmites e procedimentos preconizados neste Regulamento.

4. Os pequenos investimentos cuja realização necessitar de recursos externos de que os órgãos de nível provincial não possam assegurar a sua importação e forem submetidos a algum órgão ou órgãos de nível central não terão, necessariamente, de observar os trâmites e procedimentos complexos preconizados para os médios e grandes investimentos.

CAPÍTULO II

Grandes e médios investimentos

Artigo 4

Fases do processo de investimento

Salvo o disposto nos números 2 e 3 do artigo 2 e números 2, 3 e 4 do artigo 3 deste Regulamento, o projecto de grande ou médio investimento, observará as seguintes fases no seu processo:

1. Fase do pré-investimento, que compreende as seguintes etapas:

   a) identificação e estudo de oportunidade e previabilidade do projecto;

   b) formulação do projecto e análise da sua viabilidade;

   c) avaliação e decisão do projecto de investimento.

2. Fase do investimento, que compreende as seguintes etapas:

   a) negociação e celebração de contratos;

   b) projecto de execução;

   c) execução e arranque.

3. Fase operacional do projecto.

Artigo 5

Identificação e estudo de oportunidades de investimento

Cabe à entidade que tomar a iniciativa de levar a efeito o investimento assegurar que se proceda à identificação e estudo das oportunidades ou ideias de projecto e à escolha daquela ou daquelas que se demonstrarem mais vantajosas e exequíveis, levando em consideração o previsto no número 1 das Normas de Preparação de Projectos, anexas a este Regulamento.

Artigo 6

Estudo de Previabilidade

1. Nos casos em que a elaboração do estudo de previabilidade implicar o dispêndio de recursos em moeda externa, o seu início só poderá verificar-se depois da autorização.

2. A elaboração do estudo, sob a responsabilidade do investidor, orientar-se-á pelo estabelecido no número 2 das Normas de Preparação de Projectos, anexas ao presente diploma.

.../

3. A apresentação e aprovação do estudo de previabilidade será feita no órgão competente para aprovação do projecto do investimento a que se refere o artigo 10, o qual ouvirá os organismos que entender convenientes sobre a oportunidade da elaboração do respectivo estudo de viabilidade.

4. A aprovação do estudo de previabilidade pela entidade competente, com ou sem orientações novas a observar na formulação do projecto nas fases seguintes, constitui condição à passagem para a etapa seguinte do processo de investimento.

Artigo 7

Estudo de viabilidade

1. Compete também ao investidor assegurar à elaboração do estudo de viabilidade do projecto do seu investimento na base do disposto nos números 3 a 8 das Normas de Preparação de Projectos anexas a este Regulamento, de forma a fundamentar, documentalmente e com detalhe, a viabilidade técnica e económico-financeira, assim como os aspectos de mercado, jurídico-organizacionais e sócio-ambientais do investimento.

Artigo 8

Apresentação

1. O estudo de viabilidade do projecto de investimento será objecto de avaliação, autorização e registo.

2. Para os efeitos do número anterior, o estudo de viabilidade deverá ser apresentado, em dois exemplares:

a) na Direcção Provincial de tutela do respectivo ramo de actividade, quando a tomada de decisão sobre o projecto caiba ao Governador da Província;

b) no órgão central de tutela do respectivo ramo de actividade, quer quando a tomada de decisão sobre o projecto caiba a este órgão central quer quando a mesma seja da competência da Comissão Nacional do Plano.

3. Um dos exemplares do estudo de viabilidade destina-se ao órgão competente para avaliação e tomada de decisão sobre o projecto; outro deverá ser remetido,

36

acompanhado da decisão que haja recaído sobre o projecto:

a) ao órgão central de tutela do respectivo ramo de actividade, se o projecto tiver sido decidido a nível provincial:

b) à Comissão Nacional do Plano, se a decisão tiver sido tomada a nível do órgão central de tutela.

4. Sem prejuízo do disposto no número 2, o investidor, quando não possa fundamentadamente observar a tramitação aí fixada, terá sempre a faculdade de apresentar os dois exemplares do seu estudo de viabilidade ao órgão competente para a autorização por intermédio da Direcção Provincial de tutela do respectivo ramo de actividade.

5. No caso de projecto ou projectos de investimentos cuja implementação não se circunscreva a uma única Província ou ramo de actividade, os exemplares referidos no número 2 precedente darão entrada no órgão coordenador desse projecto ou projectos junto do organismo central que tutele ou coordene a respectiva realização.

Artigo 9

Avaliação

1. A avaliação consiste na análise da viabilidade técnica, económico-financeira e dos aspectos de mercado, jurídico-organizacionais e sócio-ambientais do projecto e na determinação das vantagens e desvantagens da sua realização, devendo também, para o efeito, serem colhidos os pareceres das entidades que possam ter alguma relação significativa com o projecto em causa ou cuja consulta seja legalmente exigida, nomeadamente, a Comissão Nacional do Plano, o Ministério das Finanças, o Ministério do Comércio, o Banco de Moçambique e o Ministério da Construção e Águas, entre outros.

2. A avaliação será efectuada pela entidade que tiver a competência para decidir da realização do projecto, salvo no caso em que a decisão competir ao Ministro do Plano em que a avaliação será feita também pelo órgão central de tutela.

3. Na avaliação dever-se-ão ter em consideração, nomeadamente, os seguintes aspectos:

a) o enquadramento do projecto nas políticas de desenvolvimento do País e dos sectores económicos;

b) o incremento da produção em sectores económicos estratégicos ou prioritários e das receitas para o orçamento do Estado;

c) o aproveitamento racional das capacidades e recursos disponíveis;

d) a utilização de recursos em ritmos e intensidade adequados ao crescimento dos sectores a montante e a jusante, nomeadamente, quando houver lugar a realização de investimentos induzidos;

e) o uso de tecnologias adequadas ao grau de desenvolvimento e conhecimento, tanto existentes como objecto de acções de capacitação progressiva;

f) o efeito previsível na balança de pagamentos durante os três primeiros anos de funcionamento;

g) a rentabilidade dos capitais investidos conjugada com o seu período de recuperação, não superior à sua vida útil, e com as condições de financiamento previstas;

h) a manutenção da rentabilidade económico-financeira do projecto de investimento, mesmo perante alterações dos seus pressupostos de base, designadamente, dilatação do prazo de realização do investimento, variações de preços dos equipamentos e matérias-primas e das condições de preços, oferta e procura das produções ou serviços a obter.

i) as medidas de prevenção social e de segurança no trabalho, de melhoria geral das condições de vida e do bem estar social que o projecto deve contemplar bem como as medidas de protecção ou melhoria do meio ambiente.

4. O relatório de avaliação deverá conter propostas concretas das condições de autorização do investimento.

5. O processo de avaliação deverá ser concluído no prazo de noventa dias contados da data de apresentação do estudo de viabilidade nos termos estabelecidos no artigo 8 do presente Regulamento.

6. O prazo a que se refere o número anterior poderá ser prorrogado, uma só vez, atendendo à complexidade do projecto e a outras razões devidamente justificadas, por quem competir a tomada de decisão sobre o projecto.

Artigo 10

Competência para decidir

1. A competência para decidir sobre os projectos de investimento pertence, conforme o caso, ao Ministro do Plano, aos Ministros de tutela e aos Governadores Provinciais.

2. Compete ao Ministro do Plano decidir nos casos em que:

a) o projecto não tenha sido contemplado no plano nacional de investimentos aprovado para o ano económico em que tiver de ser decidido;

b) não seja possível assegurar a realização do projecto sem que centralmente se afectem recursos planificados para o efeito;

c) tenha sido submetido à decisão a este nível pelo Ministro ou Ministros de tutela, devido à complexidade que revista ou a razão de natureza económica, política, social ou ambiental.

3. Compete aos Ministros de tutela a decisão dos projectos de investimento que:

a) tenham sido contemplados e aprovados no plano nacional de investimentos do ano económico em que couber a decisão;

b) seja possível assegurar a realização do projecto sem desvio de recursos já planificados para outros fins ou com meios próprios ou adicionais garantidos pelo investidor;

4. Compete ao Governador da Província decidir sobre projectos de investimento de âmbito territorial para cuja realização e exploração existam recursos disponíveis localmente.

5. A decisão sobre o projecto de investimento deverá ser tomada dentro de trinta dias contados da data em que o referido relatório de avaliação for submetido para o efeito à entidade competente, conforme o disposto nos números anteriores deste artigo.

Artigo 11

Registo

1. A entidade que receber as propostas de investimento deverá manter um registo actualizado que esclareça o encaminhamento dos pedidos.

2. A entidade com competência para conceder autorização de um projecto de investimento deverá manter também um sistema de registo que permita, a qualquer momento, dar a conhecer a natureza e a situação dos projectos recebidos, entretanto autorizados, bem como as condições de autorização.

3. As entidades referidas nos números anteriores deverão informar regularmente a Comissão Nacional do Plano sobre a situação dos processos de investimentos, com a periodicidade e segundo a metodologia que esta vier a estabelecer, para a centralização do registo.

Artigo 12

Negociações

As negociações de investimento abrangem os contratos, a troca de informação, as conversações e a celebração de acordos gerais e contratos específicos, tendo em vista a aquisição de bens e serviços necessários à implementação e funcionamento eficientes do projecto a levar a cabo.

Artigo 13

Projecto de execução

1. O projecto de execução compreende toda a documentação técnica e de apoio elaborada com base nos termos e condições de aprovação do investimento, necessária para orientar a execução do projecto aprovado.

2. A elaboração do projecto de execução e/ou o início de execução do projecto de investimento só poderão começar depois de concluídos os aspectos das negociações decisivos e determinantes para a sua realização.

Artigo 14

Contratos

1. Os contratos a celebrar deverão obedecer a modelos conforme normação específica a estabelecer de acordo com a natureza das matérias em causa, envolvendo,

singular ou conjuntamente:

a) o Ministério da Construção e Águas, tratando-se da adjudicação do projecto ou de quaisquer trabalhos de construção e montagem;

b) o Ministério do Comércio, quando se trate de contratos de importação e/ou exportação incluindo a contratação de tecnologia;

c) o Ministério das Finanças, quando se refiram à contratação de serviços no exterior;

d) os respectivos órgãos de tutela, quando se refiram à adjudicação de quaisquer fornecimentos ou trabalhos de empresas sob sua tutela;

e) a Secretaria de Estado do Trabalho, quando se trate da contratação de técnicos ou mão-de-obra especializada.

2. Na celebração com o exterior dos contratos referidos no número anterior, o Ministério das Finanças, o Ministério do Comércio e o Banco de Moçambique, no uso das suas competências próprias, poderão sempre determinar a observância de cláusulas obrigatórias relativas a matérias específicas da sua esfera de acção.

Artigo 15

Aquisição de bens e serviços

A aquisição de bens e serviços não nacionais, necessários à realização do investimento, deverá, em regra, observar os princípios da licitação internacional e basear-se na análise criteriosa e justa das propostas apresentadas pelos concorrentes para efeitos da aprovação daquela ou daquelas que se mostrarem mais vantajosas, nomeadamente, em termos económico-financeiros, técnicos e de qualidade.

Artigo 16

Pressupostos para a execução do investimento

Cabe ao investidor certificar-se, produzindo a respectiva prova, de que se acha garantida a disponibilidade ou a possibilidade de aquisição oportuna dos meios técnicos e materiais e dos recursos financeiros como condição necessária para se poder iniciar a execução do investimento.

Artigo 17

Fiscalização

1. A fiscalização é uma actividade necessária e obrigatória, simultânea e complementar à execução do investimento, sendo da responsabilidade do investidor que ela se realize oportuna e eficientemente, sem prejuízo da obrigação genérica que sobre este impende de se submeter às fiscalizações exercidas pelas entidades competentes. Para o efeito, o investidor deverá contratar os serviços de uma entidade fiscalizadora idónea sempre e quando não possua capacidade para tanto.

2. A execução de investimentos que sejam financiados pelo Orçamento do Estado deverá ser sempre fiscalizada por uma terceira entidade aprovada pelo Ministério das Finanças e contratada pelo investidor.

Artigo 18

Atribuições do fiscal

1. Cabe ao fiscal da execução do projecto verificar a observância dos requisitos legais, técnicos e económicos das normas e das condições, incluindo os contratuais, de implementação bem como controlar o cronograma da execução física e financeira previstos e aprovados no estudo de viabilidade e no projecto de execução e de outras regras acordadas entre o investidor e o adjudicatário ou adjudicatários da implementação do investimento, e ainda assegurar a legalidade dos procedimentos e o cumprimento pelos contratantes de todas as obrigações assumidas.

2. O fiscal enviará cópia dos relatórios periódicos de fiscalização ao órgão de tutela e, nos casos em que haja financiamento orçamental, ao Ministério das Finanças.

Artigo 19

Montagem, ensaios e arranque experimental

1. A fase operacional do investimento, sempre que o tipo e a natureza do respectivo projecto o aconselhar, deverá ser precedida de ensaios e arranque experimental a realizar, concluída a montagem, em colaboração com os contratos para o efeito celebrados, sem prejuízo das regras aplicáveis por força da legislação específica em vigor.

2. Os resultados finais do arranque experimental do projecto deverão ser a presentados pelo investidor ao órgão de tutela para efeitos de ser autorizado infcio da sua laboração normal.

Artigo 20

Fase operacional

Para a entrada em exploração do projecto de investimento deverão mostrar-se satisfeitos os requisitos legais exigidos em cada caso, cabendo ao investidor assegurar o funcionamento e gestão eficientes do empreendimento, dentro dos prazos que forem fixados.

Artigo 21

Manutenção e assistência técnica

1. A manutenção dos bens em que se traduzir a aplicação de um dado investimento, bem como a assistência técnica em apoio, tanto dos equipamentos como da actividade que dele decorre são indispensáveis para assegurar a sua eficácia e rentabilidade. É da responsabilidade da entidade que fizer a exploração, obter as garantias e criar as condições para a realização daquele objectivo.

2. Em cada empresa ou entidade o respectivo regulamento interno deverá prever a elaboração de normas específicas de manutenção preventiva a observar pelo trabalhadores. Aquelas normas deverão traduzir-se, de preferência, na elaboração de um programa de trabalho de manutenção preventiva das máquinas, equipamentos instalações.

Artigo 22

Financiamento do investimento

Para efeitos da determinação do financiamento necessário, os custos do investimento compreendem:

a) a elaboração de estudos, projectos de execução, recolha de informação e outros elementos necessários à formulação do projecto;

b) a aquisição de bens e serviços necessários à execução do projecto;

43

e) a aquisição de bens e serviços necessários ao arranque e início da laboração normal.

Artigo 23

Fontes de financiamento

1. São fontes de financiamento das despesas discriminadas no artigo anterior:

a) os meios próprios do investidor;

b) o crédito bancário interno;

c) as dotações orçamentais, quando previstas para o efeito;

d) eventuais donativos de entidades nacionais ou estrangeiras;

e) eventuais créditos externos em condições a fixar ou a aprovar pelo Ministério das Finanças.

CAPÍTULO III

Pequenos investimentos

Artigo 24

Apoio

Cabe ao órgão central do aparelho de Estado que superintenda no sector económico respectivo e na promoção de pequenos investimentos incentivar, orientar e impulsionar a política de apoio ao seu desenvolvimento, em estreita coordenação e colaboração com as estruturas locais e outros organismos ou instituições que deles se ocupem ou contribuam para a promoção, desenvolvimento e difusão do movimento dos pequenos projectos no País.

Artigo 25

Estudo

1. Para a realização do pequeno investimento é necessário que sejam observados os seguintes aspectos essenciais:

a) o enquadramento do pequeno investimento nas políticas e prioridades de desenvolvimento da região e dos sectores ou ramos de actividade económica na zona, de preferência com efeitos práticos a curto prazo no bem estar das populações;

b) a disponibilidade local de recursos naturais, humanos, instalações, equipamentos, instrumentos de trabalho e serviços a utilizar;

c) a garantia de aquisição dos instrumentos de trabalho, equipamentos e outros materiais e serviços indispensáveis não disponíveis localmente;

d) a existência ou a possibilidade de criação de infraestruturas económicas e sociais que possam condicionar a realização do pequeno investimento;

e) o conhecimento e domínio da técnica e tecnologia de produção a empregar;

f) a utilidade e o destino dos bens ou serviços a produzir e a existência de mercado ou consumo favoráveis;

g) a garantia de financiamento através de recursos próprios do investidor e, complementarmente, de empréstimos ou donativos em moeda nacional ou externa.

2. As conclusões do estudo individual ou colectivo dos aspectos referidos no número anterior deverão constar de um documento que servirá de base de orientação para a implementação e exploração da actividade de pequeno investimento.

Artigo 26

Autorização

1. Quando a realização do pequeno investimento não implique a importação de bens ou serviços, ou quando esta possa ser assegurada por recursos próprios, a decisão de realização competirá ao Administrador do Distrito.

2. Quando o pequeno investimento requeira a importação de bens ou serviços do exterior que o investidor não a possa assegurar por recursos próprios, a decisão de realização caberá ao órgão provincial que superintende o respectivo sector económico, uma vez garantida a importação a nível provincial.

Artigo 27

Registo, acompanhamento e controlo

1. Os pequenos investimentos serão objecto de registo, acompanhamento e controlo pelo órgão competente pela decisão da sua realização, remetendo no caso dos projectos decididos nos termos do número 1, do artigo anterior, ao órgão provinci-

al de tutela cópia do registo e da informação periódica do acompanhamento e controlo realizados pelo Administrador do Distrito.

2. O órgão provincial organizará o registo de todos os pequenos investimentos do seu sector económico na Província e a informação global periódica do acompanhamento e controlo realizados, enviando exemplares ao respectivo órgão central de tutela.

3. Os órgãos competentes para decidir sobre a realização de pequenos investimentos, em zonas ou regiões determinadas do País, poderão responsabilizar, em cada caso, órgãos locais que superintendam nos sectores ou empresas pelo acompanhamento, controlo, aprovisionamento ou prestação da assistência técnica a um determinado ou a vários pequenos projectos.

Artigo 28

Implementação, direcção e gestão

A implementação e a organização da direcção e gestão do pequeno investimento cabe ao próprio investidor.

Artigo 29

Financiamento

O financiamento da preparação, implementação e exploração do pequeno investimento deverá ser assegurado por recursos próprios do investidor, podendo, complementarmente, beneficiar de empréstimos bancários, donativos e fornecimentos a crédito, sem prejuízo da observância da legislação e normas em vigor sobre a matéria.

CAPÍTULO IV

Disposições finais

Artigo 30

Pressupostos legais da empresa

1. A criação de uma empresa, quando seja o caso, para a realização de um projecto carece de autorização do organismo que tutela o exercício da respectiva actividade.

46

2. Tratando-se de sociedade deve ser demonstrada a regularidade da mesma mediante a aprovação dos seus estatutos ou pacto social e a celebração da respectiva escritura de constituição, publicação no Boletim da República, registo na Conservatória do Registo Comercial e junto da Repartição de Finanças da área onde se situa a sua sede. Para uma empresa em nome individual bastará o seu registo na Conservatória e Repartição de Finanças referidas neste número.

Artigo 31

Direcção do processo de investimento

De harmonia com as normas que a lei dispuser sobre a matéria e de acordo com os estatutos, tratando-se de uma sociedade, compete ao investidor ou à sociedade conforme for o caso, nomear o responsável pela realização do investimento, fixando as suas atribuições, ou desencadear a nomeação do respectivo corpo directivo.

Artigo 32

Resolução de dúvidas

As dúvidas que surgirem na aplicação do presente Regulamento serão resolvidas pelo Ministro do Plano.

Artigo 33

Alteração de normas de preparação de projectos

As Normas de Preparação de Projectos anexos a este Regulamento poderão ser alteradas por diploma do Ministro do Plano.

ANEXO

NORMAS DE PREPARAÇÃO DE PROJECTOS

(Complemento do Regulamento do Processo de Investimentos)

1. IDENTIFICAÇÃO E ESTUDO DE OPORTUNIDADES DE INVESTIMENTOS

1.1. A entidade que tomar a iniciativa do investimento deve identificar e estudar as oportunidades ou ideias do projecto, escolhendo aquelas que se demonstrarem mais viáveis e com maiores possibilidades de execução, tendo em atenção os seguintes aspectos:

a) o enquadramento do projecto nas políticas de desenvolvimento do País e dos sectores económicos;

b) os recursos que podem servir de base à actividade dos projectos identificados;

c) o aproveitamento adequado das capacidades disponíveis existentes;

d) a disponibilidade de infraestruturas e de outros meios necessários à implementação e funcionamento do projecto;

e) a redução e/ou substituição de importações e o aumento de exportações;

f) a procura e consumo, no mercado interno e externo, dos bens e/ou serviços a produzir;

g) a necessidade e possibilidade de reabilitação e ampliação das unidades de produção ou de prestação de serviços existentes e a utilização eficiente das suas capacidades;

h) a dimensão e a tecnologia adequadas e a diversificação e melhoria da qualidade de produção;

i) o aproveitamento de experiências existentes no País ou noutros países na implementação e funcionamento eficientes de projectos similares;

1.2. O trabalho realizado em conformidade com o número anterior deverá permitir efectuar-se a primeira apreciação, reduzida à forma escrita, dos seguintes aspectos relativos ao projecto ou projectos seleccionados:

a) generalidades, tais como a ideia do projecto, a entidade responsável pela implementação, os objectivos do projecto, a sua localização geográfica e o seu enquadramento nas Directivas Económicas do Partido e na estratégia de desenvolvimento económico e social do País;

b) potencialidades existentes favoráveis, elementos técnicos e tecnológicos, materiais, humanos e sócio-ambientais inventariados;

c) limitações e condicionamentos da realização do investimento;

d) possíveis alternativas do investimento que podem conduzir à realização dos objectivos pretendidos;

e) aspectos económico-financeiros, designadamente, custos estimados, as receitas e resultados esperados da implementação e funcionamento do projecto de investimento.

2. ESTUDO DE PREVIABILIDADE

O estudo de previabilidade é uma etapa intermediária entre o estudo de oportunidade do projecto e o estudo de viabilidade detalhado. Nesta etapa, com base nos resultados dos trabalhos preconizados no número 1, é necessário examinar as diversas alternativas com respeito ao seguinte:

a) mercado, programa e capacidade de produção;

b) meios de produção necessários ao projecto e sua origem;

c) tecnologia, equipamento e construção;

d) medidas de protecção do meio ambiente;

e) força de trabalho, incluindo operários, pessoal administrativo e técnico;

f) infraestruturas básicas, tais como vias de acesso, habitação e outras necessárias à implementação e funcionamento do projecto;

g) condições de implementação do projecto;

h) previsão financeira, discriminando os custos do investimento e de funcionamento em moeda local e externa, o financiamento e a rentabilidade do projecto.

3. ESTUDO DE VIABILIDADE

A formulação do projecto consiste na recolha, ponderação e combinação de todos os elementos fornecidos pelo estudo de previabilidade, dos desenvolvimentos subsequentes, das análises e das informações complementares que se mostrarem necessárias, adequadas, úteis ou convenientes para melhor concepção do projecto de investimento, com a fundamentação da sua viabilidade técnica e económica-financeira, e que permitam o conhecimento claro sobre aspectos de mercado, jurídico-organizacionais e sociais, os quais constituirão elementos de base para os termos de referência e elaboração do projecto de execução do investimento.

4. MERCADO

O estudo do mercado deverá ser feito simultânea ou conjugadamente com o estudo da realidade social, e compreende a análise dos seguintes aspectos:

a) as capacidades instaladas, os níveis de produção, produtividade, preços e rendimento dos principais produtores dos bens ou serviços de igual natureza, análogos ou sucedâneos daqueles a obter com o projecto de investimento, nos cinco últimos anos e suas tendências num período que inclua, pelo menos, os três anos seguintes à entrada em funcionamento do projecto;

b) os principais consumidores e os actuais níveis de consumo daqueles bens ou serviços, considerando a sua previsível evolução;

c) a determinação da amplitude, e localização dos potenciais consumidores em face das previsíveis condições de oferta e procura;

d) o balanço da quantidade e qualidade de todas as necessidades em matérias primas e outros factores de produção para as capacidades existentes e a instalar, bem como as possibilidades reais da sua aquisição no mercado interno ou externo;

e) o estudo dos preços previsíveis de aquisição dos diferentes factores de produção para os três primeiros anos de funcionamento;

f) o estudo dos preços de venda previsíveis a praticar nos três primeiros anos de funcionamento;

g) os circuitos de comercialização existentes e a adoptar.

5. VIABILIDADE TECNICA

O estudo da viabilidade técnica compreende:

a) a determinação da melhor localização do projecto de investimento em função da obtenção dos factores de produção, das potencialidades económicas ou necessidade de promover o desenvolvimento duma região, do mercado e das possibilidades de colocação e consumo dos bens ou serviços que o projecto de investimento proporcionará

b) o estudo balanceado das capacidades de produção a instalar com as já existentes, bem como dos níveis de produtividade, de rendimentos e de produção e a sua compatibilização com as capacidades de armazenamento e comercialização, indicando-se o nível óptimo da produção;

c) a definição da tecnologia e linhas de produção a utilizar, assim como

da qualidade e quantidade dos produtos ou serviços a obter, indicando,em cada caso, a capacidade mínima rentável e os níveis de assistência técnica necessários e suficientes ao seu bom funcionamento, de forma a permitir a escolha correcta dos equipamentos e assistência apropriados;

d) o estudo das disponibilidades, em condições favoráveis à rentabilidade económica e social do projecto de investimento, de terrenos, água ou clima e energia adequados e quantitativamente suficientes;

e) o estudo das possibilidades de aquisição no mercado interno das instalações e equipamentos apropriados às tecnologias e linhas de produção escolhidos e aos níveis de produtividade, rendimentos e produções a atingir, e de matérias-primas e subsidiárias e mão-de-obra especializada e não especializada;

f) a determinação das necessidades e possibilidades de utilização ou aquisição de serviços indispensáveis ou úteis ao projecto, tais como: meios de transportes e vias de comunicação, em especial, estradas e linhas férreas, rede de energia e de abastecimento de água, drenagem e regadio de terras a utilizar, laboratórios, assistência técnica e consultoria, saneamento e protecção do meio ambiente, habitações para os trabalhadores, escolas e postos de saúde ou hospitais;

g) a avaliação dos recursos humanos necessários à organização, direcção e gestão do projecto de investimento, tanto na implementação, como no seu funcionamento;

h) a elaboração de um calendário ou cronograma de execução do investimento com prazos exequíveis compatibilizados, incluindo, designadamente, as etapas de negociação, a elaboração do projecto de execução, a encomenda de equipamento, instalações e materiais de construção, a execução das construções, a montagem e arranque, levando em consideração as eventuais alterações dos seus tempos de realização.

6. VIABILIDADE ECONOMICO-FINANCEIRA

O estudo da viabilidade económico-financeira, conjugado com os elementos obtidos nos estudos do mercado e da viabilidade técnica, deverá conter:

a) a indicação dos custos do investimento e custos de exploração;

b) a indicação dos fundos ou capital de constituição da eventual empresa a resultar, ou do seu possível aumento;

c) a indicação das fontes de financiamento descriminadas em recursos próprios e alheios, em moeda nacional e em moeda externa, com a explicitação das

condições de financiamento dos recursos alheios;

a) o cronograma de origem e aplicação de recursos financeiros, consoante as formas e condições de financiamento, quer próprios quer alheios, compatibilizando-o com o cronograma de execução do investimento até aos primeiros anos de funcionamento;

e) a evolução do fluxo de caixa (cash-flow) anual a gerar pelo projecto, com a classificação de receitas e despesas por natureza descriminadas em moeda nacional e em moeda externa, até aos três primeiros anos de funcionamento;

f) o volume e o valor anuais da produção para os três primeiros anos de funcionamento;

g) os pontos críticos da produção e vendas, em quantidade e valor;

h) a comparação dos proveitos e custos, determinando os resultados previsionais para os três primeiros anos de funcionamento;

i) avaliação da eficiência e dos resultados do investimento, incluindo indicadores de rentabilidade, o efeito líquido em divisas e o valor acrescentado bruto do projecto.

7. REALIDADE SOCIO-AMBIENTAL

7.1. Quando se trate de projectos com significado impacto sócio-ambiental, deverá ser realizado simultâneamente e em coordenação com os estudos de mercado e de viabilidade técnica, o estudo da realidade sócio-ambiental, devendo contemplar aspectos, tais como:

a) o modo, o nível e as condições de vida das populações próximas do local do projecto de investimento, e dos trabalhadores, tendentes à sua melhoria e bem estar social.

b) os hábitos, valores culturais e educação das mesmas populações e as acções para o seu enquadramento no projecto de investimento, tendentes ao aperfeiçoamento dos mesmos;

d) as experiências ou actividades sócio-económicas das populações e a sua integração e valorização pelo projecto de investimento;

e) a adesão e participação das populações em relação ao projecto e sua

actividade e objecto;

f) as características do ambiente e a definição de medidas a tomar para garantir a sua perservação ou melhoria, designadamente quanto à poluição e destruição dos recursos naturais;

g) medidas de prevenção social e de segurança no trabalho adequadas à natureza da actividade decorrente do investimento;

7.2. Nos restantes projectos, nomeadamente, de reposição reconversão e de pequenas ampliações de capacidades, o estudo sócio-ambiental será necessário só quando e nos aspectos em que se prevejam reflexos importantes em matéria social e ambiental.

8. ASPECTOS JURIDICO-ORGANIZACIONAIS

O estudo jurídico-organizacional do projecto do investimento envolve os aspectos descritos nos parágrafos seguintes:

8.1. O quadro jurídico do projecto, nomeadamente:

a) a caracterização do projecto mediante a configuração e identificação da personalidade jurídica do empreendimento;

b) os tipos e objecto de contratos a celebrar;

c) a titularidade do complexo patrimonial e organizacional em que o investimento se traduz e o licenciamento ou autorização da sua actividade;

d) os projectos de eventuais estatutos ou pacto social e regulamentos internos previstos.

8.2. O quadro organizacional e direcção do projecto de investimento, compreendendo:

a) a definição dos sistemas de organização, de gestão e de direcção do projecto de investimento, tanto na implementação como no seu funcionamento;

b) a organização da contabilidade de acordo com o plano nacional de contas e outra legislação aplicável, prevendo registos subsidiários que reflictam as operações que se realizarem em moeda externa.

Gabinete de Promoção do Investimento Estrangeiro

REGULAMENTO DO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO

Conselho de Ministros

Decreto nº. /86

de de

A Lei nº. 4/84, de 18 de Agosto, constitui um marco importante na definição do quadro legal e dos princípios gerais básicos a observar na realização do investimento directo estrangeiro na República Popular de Moçambique.

A mesma lei estabelece que devem ser regulados em diploma separado os requisitos a que deve obedecer o processo de cada projecto de investimento directo estrangeiro e dos procedimentos para a sua autorização e subsequente registo.

Para dar cumprimento a esta determinação, teve-se em atenção o facto de que a actividade entretanto desenvolvida na implementação da Lei de Investimentos Estrangeiros veio evidenciar a complexidade que o processo de investimento directo estrangeiro reveste. Assim, dado o envolvimento de diferentes órgãos e agentes económicos, abrangendo uma multiplicidade de aspectos e sectores diversificados da actividade económica, com implicações tanto financeiras como políticas e sociais, torna-se necessário definir o conjunto de regras processuais que permitam a aplicação da Lei de Investimentos Estrangeiros e onde se fixe o regime legal de autorização, realização, apoio e acompanhamento de cada projecto.

Nestes termos, por força do disposto no número 2 do artigo 11 da Lei nº.4/84, de 18 de Agosto, ao abrigo da alínea h) do artigo 60 da Constituição da República, o Conselho de Ministros decreta:

Artigo 1. É aprovado o Regulamento do Investimento Directo Estrangeiro, que faz parte integrante deste Decreto.

Artigo 2. O presente Decreto entra imediatamente em vigor.

Publique-se.

O Primeiro Ministro - Mário Fernandes da Graça Machungo.-

56

REGULAMENTO DO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO

Artigo 1

Abreviaturas

Para efeitos do presente Regulamento adoptam-se as seguintes abreviaturas:

RPM - República Popular de Moçambique

IDE - Investimento Directo Estrangeiro

LIDE - Lei do Investimento Directo Estrangeiro nº. 4/84, de 18 de Agosto; e

GPIE - Gabinete de Promoção do Investimento Estrangeiro, criado ao abrigo do artigo 14 da LIDE.

Artigo 2

Ambito

1. O presente Regulamento aplica-se ao IDE e aos reinvestimentos, incluindo noutros empreendimentos separados daquele ou daqueles que tiverem gerado os lucros exportáveis reinvestidos, realizados no território da RPM ao abrigo da LIDE.

2. Exceptuam-se, no que diz respeito às cláusulas previstas nos artigos 9 a 13, os investimentos de compra isolada de equipamentos e material destinados à substituição de outros, que serão apreciados e autorizados pelas entidades de tutela.

Artigo 3

Objecto

Este Regulamento tem por objecto:

a) estabelecer as condições básicas a observar na realização do IDE na RPM e os critérios para a avaliação dos projectos apresentados;

b) definir as regras de apresentação, avaliação, negociação e autorização

das propostas de IDE na RPM, para notificação da decisão e para o registo e gestão dos projectos autorizados;

c) estabelecer as regras sobre o tratamento das situações em que pode ocorrer a revogação da autorização; sobre a resolução de dúvidas e conflitos; sobre o acompanhamento, controlo e elaboração de relatórios relativos ao IDE e sobre a troca de correspondência.

Artigo 4

Valor do Investimento

1. Não serão considerados como IDE, para efeito da aplicação do regime, garantias e incentivos definidos na Lei nº.4/84 de 18 de Agosto, os investimentos de valor inferior ao contravalor de dez milhões de meticais (10.000.000,00MT em moeda livremente convertível.

2. O limite fixado no número anterior poderá ser alterado por decisão do Conselho de Ministros.

3. O valor real do IDE, para efeitos de exportação de lucros e reexportação de capital, será constituído pela soma dos valores de capital próprio que tiverem entrado no País e sido aplicados no projecto do IDE autorizado, realizado na RPM e devidamente registado. A prova de entrada e aplicação será produzida pelo investidor através de registos devidamente organizados e comprovados com documentos confirmativos emitidos ou visados na RPM pelas entidades alfandegárias, bancárias e outras competentes em matérias específicas, consoante a natureza da contribuição de capital.

4. Quando o IDE revestir a forma prevista na alínea b) do nº. 1 do artigo 4 da LIDE, o valor do investimento será considerado a preço F.O.B. Tanto no caso anterior como no da alínea c) do número 1 do artigo 4 da LIDE, o GPIE, em coordenação com a entidade de tutela, poderá exigir a sua avaliação, a expensas do investidor, por entidade ou entidades de idoneidade reconhecida.

5. O registo do capital próprio investido será efectuado, no Ministério das Finanças, pelo contravalor em meticais, ao câmbio do dia da operação, em moeda convertível:

a) entrada no País, nos casos previstos na alínea a) do nº. 1 do artigo 4 da LIDE;

b) da origem do investimento, nos casos previstos nas alíneas b) e c) do mesmo artigo;

c) definida nas condições de autorização do IDE, nas situações não abrangidas nas alíneas anteriores.

Artigo 5

Fontes de Financiamento

O IDE, com vista à realização do empreendimento, será financiado por capitais próprios. O investidor poderá, porém, contrair empréstimos sem qualquer comprometimento de entidades da RPM. O investimento efectuado com recurso ao crédito não será considerado IDE.

Artigo 6

Operações Bancárias

1. As operações cambiais e a conversão da moeda externa para a moeda local e vice-versa, cuja realização se tornar necessária, no âmbito da execução da LIDE, tanto para efectivação do investimento como para assegurar a operacionalidade do empreendimento que dele resultar, serão orientados pelo Banco de Moçambique de conformidade com as normas aplicáveis e à taxa de câmbio oficial do dia da operação.

2. De acordo com o disposto no número anterior, serão objecto de registo e movimentação com observância dos mecanismos bancários em vigor, todos os recebimentos e pagamentos em moeda externa ligados ao objecto de um IDE, incluindo as transferências de lucros exportáveis e a repatriação de capitais reexportáveis do investidor ou investidores estrangeiros.

Artigo 7

Transferências de Fundos

1. A transferência de lucros exportáveis processar-se-á em conformidade com o artigo 18 da LIDE e nos termos acordados na autorização, depois de efectuadas as deduções legais relativas a amortizações e fundos de reserva, liquidados os impostos devidos e assegurado o pagamento corrente das prestações de capital e juros relativos a empréstimos contraídos para a realização do empreendimento e constituídas as provisões adequadas para o cumprimento de prestações de capital e juro vincendas.

2. A transferência de lucros exportáveis, em cada exercício económico, será assegurada sempre que o saldo positivo em divisas produzido pelos empreendimentos do IDE do investidor permitir a necessária cobertura. Caso a cobertura seja insuficiente em um dado exercício, o remanescente transitará para o exercício ou exercícios seguintes.

3. A transferência de lucros exportáveis gerados pelo IDE, que demonstrar a substituição e redução efectiva de importações, comprovar o aforro de divisas ao País e não apresentar fundos em moeda externa que assegurem a cobertura dessa transferência, será autorizada e efectuada em condições a acordar com o investidor estrangeiro.

4. A repatriação do capital reexportável será efectuada, proporcionalmente à participação do investidor estrangeiro no capital próprio, pelo valor do resultado da liquidação do empreendimento ou, findo o prazo de autorização sem que se verifique a renovação, pelo valor da alienação em moeda convertível de bens compreendidos no mesmo. A repatriação será feita em prestações escalonadas, a acordar com o investidor, nos termos do nº. 2 do artigo 18 da LIDE.

Artigo 8

Escrituração Contabilística e Registos Estatísticos

1. Observando as disposições da legislação comercial aplicável, os empreendimentos realizados na RPM organizarão e manterão um sistema de escrituração comercial e registos estatísticos que reflictam, em cada momento, a situação e evolução económico-financeira dos mesmos.

2. Estes registos serão expressos em moeda local, com registos ou memorandos subsidiários que forem necessários para se reflectirem as transacções feitas em moeda externa.

Artigo 9

Consultas

Durante o processo de negociações conducente à formulação e apresentação, pelo investidor, do projecto de investimento directo estrangeiro, o GPIE com a entidade de tutela farão as consultas pertinentes a outros organismos competentes dada a natureza do IDE ou com este relacionados.

Artigo 10

Apresentação dos Projectos

1. Os projectos de investimento directo estrangeiro serão apresentados para avaliação pela Comissão de Avaliação referida no artigo 12 e aprovação por intermédio do GPIE. Para este efeito, o GPIE poderá solicitar informações complementares que se mostrarem necessárias.

2. Os projectos deverão ser apresentados em quatro exemplares.

Artigo 11

Conteúdo da Informação a Prestar

1. Os projectos de IDE apresentados para avaliação deverão conter, conforme o caso, a seguinte informação:

a) pedido de autorização do IDE;

b) identificação e curriculum do investidor ou de cada investidor estrangeiro;

c) descrição de aspectos técnicos, comerciais e financeiros do projecto que evidencie a sua viabilidade técnico-económica e detalhes referentes à sua gestão, estrutura dos recursos humanos e calendários da sua implementação até a consecução de níveis estáveis de produção;

d) projecto de estatutos da sociedade a constituir;

e) cópia ou minuta do contrato de associação celebrado ou a celebrar;

f) minuta de contratos de transferências de tecnologia.

2. O GPIE preparará, em coordenação com as entidades de tutela dos sectores económicos, um formulário definindo a informação básica necessária para a formulação e apresentação das propostas do IDE.

Artigo 12

Avaliação dos Projectos

Cada projecto de investimento directo estrangeiro será avaliado pela Comissão de Avaliação, órgão do GPIE que integra, entre outos, representantes da entidade ou entidades de tutela, Comissão Nacional do Plano, Ministério das Finanças, Ministérios do Comércio e Banco de Moçambique, a qual elaborará a proposta de decisão.

Artigo 13

Proposta de Decisão e Negociação das Condições de Autorização

1. A proposta de decisão a elaborar pela Comissão de Avaliação e a negociar com o investidor, incluirá os seguintes aspectos:

a) natureza, valor e formas de realização do IDE;

b) a identificação do objecto do empreendimento, dos bens e serviços a realizar, com especificação das metas e dos resultados a atingir;

c) a localização e áreas de implementação do projecto;

d) o regime da autorização da concessão ou da licença de exploração de recursos naturais e da utilização das instalações e seus eventuais equipamentos;

e) o valor e a forma de remuneração do uso e aproveitamento dos recursos referidos na alínea anterior;

f) a natureza jurídica da empresa a constituir ou que se vier a estabelecer, o respectivo capital, sua composição e formas de realização;

g) regime de utilização de bens e serviços de origem nacional;

h) o regime de importação e exportação e a natureza de mercadorias e serviços a importar e a exportar;

i) número e categorias de trabalhadores nacionais e estrangeiros a empregar e programas de formação e treino técnico-profissional de trabalhadores moçambicanos;

j) os incentivos a conceder e os lucros exportáveis;

l) o período de autorização do investimento e a periodicidade da sua renovação, se for caso disso;

m) o prazo da entrada em funcionamento do empreendimento ou de cada uma das suas fases quando a respectiva implementação for decidida desta forma.

2. Os aspectos referidos no número anterior serão acordados em negociações a realizar com o investidor, sendo posteriormente submetidos na proposta de decisão ao órgão competente para a tomada de decisão.

Artigo 14

Autorização

1. No prazo de noventa (90) dias contados a partir da data da sua apresentação, devidamente instruídos em todos os seus componentes, os projectos de IDE serão decididos tomando em consideração os pontos de vista expressos pela Comissão de Avaliação e as negociações havidas com o investidor como previsto no número 2 do artigo anterior.

2. A competência para decidir sobre os projectos de investimentos directos estrangeiros será definida pelo Conselho de Ministros nos termos do artigo 10 da Lei nº. 4/84, de 18 de Agosto, fixando-se por decreto a respectiva delegação consoante os valores envolvidos e a natureza dos projectos.

Artigo 15

Notificação

1. O GPIE notificará, no prazo de sete dias, da decisão tomada sobre o projecto, dando a conhecer ao interessado a data da decisão e as condições em que a autorização tiver sido concedida, se for o caso.

2. O GPIE informará ainda, no mesmo prazo, da decisão tomada e dos respectivos termos as entidades da Comissão de Avaliação referidas no artigo 12.

Artigo 16

Registo

1. O investidor estrangeiro deverá proceder ao registo da autorização do IDE junto do Ministério das Finanças, no prazo de 90 dias, contados a partir da data da notificação da decisão.

2. O prazo referido no número anterior poderá ser prorrogado a pedido expresso e fundamentado do investidor junto do Ministério das Finanças.

3. O investidor e os seus associados, deverão cumprir as necessárias formalidades legais a que houver lugar, junto das entidades competentes, designadamente Notário e Conservatória do Registo Comercial, antes de se proceder ao registo referido no número 1 deste artigo.

Artigo 17

Implementação, Organização e Gestão

1. A implementação do projecto deverá começar dentro de 180 dias, se outro prazo não for fixado na autorização, contados a partir da data da notificação da decisão ao investidor, devendo este assegurar que todo o pessoal, equipamentos, materiais, recursos financeiros e outras condições da sua responsabilidade estejam providenciados e disponíveis de acordo com o calendário de execução do projecto.

2. O prazo referido no número anterior poderá ser prorrogado pelo Ministro do Plano em casos devidamente justificados, mediante pedido do investidor devidamente fundamentado.

3. A implementação, exploração e gestão do projecto do IDE, e das actividades a ele ligadas serão efectuadas em conformidade com as condições de autorização e com as disposições do presente Regulamento e demais legislação aplicável na RPM.

Artigo 18

Acompanhamento

1. Para facilitar o acompanhamento da realização do IDE, os investidores com projectos autorizados fornecerão semestralmente à entidade de tutela informação em modelo próprio, sobre o desenvolvimento e os resultados dos seus empreendimentos com IDE.

2. O modelo referido no número anterior será definido pelas entidades que tutelam o sector ou sectores económicos da actividade do IDE.

3. Se o acompanhamento ou outros factos revelarem que as condições de autorização ou a regulamentação aplicável estão a ser violadas, a entidade ou entidades de tutela poderão exigir ao investidor as necessárias correcções fixando o prazo.

4. As entidades que tutelam o sector ou sectores, incluindo o Ministério do Comércio e o Banco de Moçambique, fornecerão, semestralmente, ao Ministério das Finanças e ao GPIE as informações que para o efeito forem exigidas por estes sobre o desenvolvimento e os resultados dos empreendimentos com IDE.

Artigo 19

Revogação

A revogação da autorização concedida ao IDE só poderá ser determinada pelo órgão que tiver concedido a autorização, em qualquer dos seguintes casos:

a) liquidação da empresa, em que se tiver investido, antes do termo do período da autorização;

b) fim do prazo previsto no número 1 do artigo 17 ou sua eventual prorrogação sem que tenha iniciado a implementação do IDE;

c) não realização das correcções determinadas em conformidade com o número 3 do artigo anterior;

d) a recusa de prestação ou a prestação de informações falsas, o impedimento do acesso, para fiscalização, às instalações e documentação relacionados com o IDE;

e) paralização por um período contínuo de quatro meses ou seis meses interpolados dentro do período de um ano, sem razão especial e consentimento prévio do Governo da RPM, das actividades do IDE ou respectivo empreendimento autorizado.

Artigo 20

Comunicações

A comunicação entre as partes envolvidas na implementação e exploração do IDE e as instituições do Estado na RPM será vinculativa apenas quando tiver sido reduzida à forma escrita e os respectivos documentos adquirirão a força legal depois de assinados pelos representantes autorizados das partes em causa.

Artigo 21

Relatórios

Os sectores económicos e outras instituições oficiais de alguma forma relacionadas com os projectos com IDE elaborarão relatórios semestrais que reflictam a situação geral do investimento directo estrangeiro na RPM e o estado de cada projecto em qualquer das suas fases, para apreciação pelo Ministério das Finanças e pelo GPIE.

Artigo 22

Resolução de Dúvidas, Reclamações e Conflitos

1. Qualquer dúvida que surgir na aplicação e interpretação deste Regulamento será resolvida pelo Ministro do Plano.

2. Em caso de reclamação por parte do investidor relativamente à execução do presente Regulamento ou de outras normas aplicáveis ao IDE, competirá ao GPIE receber e acompanhar a mesma desde que seja apresentada por escrito e devidamente fundamentada.

3. O GPIE, no prazo de dez dias, submeterá a reclamação ao organismo ou instituição visada, solicitando a respectiva apreciação e as correcções adequadas, quando for caso disso.

4. Se no prazo de vinte dias, contados a partir da data de solicitação a que se refere o número anterior, não for dada resposta, por intermédio do GPIE, à reclamação apresentada, este deverá submeter o assunto ao Ministro do Plano.

5. O disposto neste artigo não limita o direito de recurso ao procedimento de resolução de conflitos preconizado no artigo 26 da LIDE.

(CONSELHO DE MINISTROS)

DECRETO Nº /86

de de

A experiência adquirida durante o período decorrido desde a publicação da Lei nº 4/84, de 18 de Agosto, até ao presente revelou ser necessário definir o uso da prerrogativa prevista no nº 1, do artigo 10, da referida Lei quanto à competência para autorização dos investimentos directos estrangeiros.

Nestes termos:

O Conselho de Ministros decreta, ao abrigo da alínea h), do artigo 60, da stituição o seguinte:

Artigo 1. É delegada competência na Comissão Nacional do Plano para conceder autorização dos projectos de investimentos e reinvestimentos directos estrangeiros de valor até quinhentos milhões de meticais (500.000.000,00 MT).

Artigo 2. 1. Observar-se-á o disposto na Lei nº 4/84 de 18 de Agosto, para autorização dos projectos de investimentos e reinvestimentos directos estrangeiros de valor superior a quinhentos milhões de meticais (500.000.000,00 MT).

2. O Ministro do Plano pode submeter para decisão a nível do Conselho de Ministros os investimentos e reinvestimentos directos estrangeiros de valor igual ou inferior a quinhentos milhões de meticais (500.000.000,00 MT) sempre que, atendendo à complexidade implicações de carácter político, económico ou social, entenda ser conveniente.

Artigo 3. Os limites fixados nos artigos anteriores poderão ser alterados sempre que se mostrar conveniente.

Artigo 4. O presente decreto entra imediatamente em vigor.

Aprovado em Conselho de Ministros.

Publique-se

O Primeiro-Ministro

Mário Fernandes da Graça Machungo

67

BACKGROUND NOTES TO THE REPORT

The PEDS Project

This study was conducted under the Private Enterprise Development Support Project. The PEDS Project is a five year (FY88 - FY92) $20 million project managed by the Bureau for Private Enterprise. The PEDS Project is designed to provide a wide range of expertise in private sector development. Areas of technical assistance include the following:

- Policy analysis related to private sector development
- Sector assessments and analyses
- USAID private sector strategy development
- Legal and regulatory analysis and reform
- Small-scale business development
- Trade promotion
- Investment promotion
- Free trade zone development
- Financial institutions and instruments
- Management and financial training
- The role of women in private enterprise
- Applications of MAPS: Manual for Action in the Private Sector

USAID Missions have the resources of thirteen contractors available to them through the PEDS Project.

- Arthur Young (prime)
- SRI International
- Management Systems International
- The Services Group
- Trade and Development, Inc.
- Multinational Strategies
- J.E. Austin Associates
- Ferris & Company
- Metametrics
- Elliot Berg Associates
- Robert Carlson Ass.
- Ronco
- Dimpex Associates

The Consultancy

The field work for this consultancy was carried out during a three week period from March 3 to March 26. During the visit, the Arthur Young consultant, Miles Wortman, held consultations with Mr. Augusto Sumburane, the Director of the Mozambique Office of Foreign Investment Promotion (GPIE). In addition, he interviewed a number of Mozambican officials and businessmen, representatives of foreign delegations concerned with investment promotion, and foreign businessmen. While most of the interviews were held in Maputo, Mr. Wortman also conducted research in Beira, Quelimane and Chimoyo.

The Author

Miles Wortman is the President of Miles Wortman Associates and a consultant to corporations and financial institutions on global operations, investment promotion, regional strategic planning, the climate for mergers and acquisitions, and industrial competition. He has prepared diverse seminars and reports related to foreign investment, government regulations, and economic trends. His clients have included the Agency for International Development (Tunisia and Mozambique), Avon Products, Ford Motor Company, Fiat, IBM, Monsanto, Union Carbide, United Technologies, Arco and many other companies.

Mr. Wortman holds a Doctorate in Economic History from the Ecole Pratique des Hautes Etudes in France, a Masters in International Relations from American University and a B.A. from the University of Vermont.