SAL & CALDEIRA Newsletter

Connosco o seu projecto atinge os objectivos que você pretende.
We help take your project where you want it to go.

Julho/Agosto 2006 | N.º 8 | Bimensal
Tiragem 500 exemplares | Distribuição Gratuita

Áreas de Intervenção

- ⇒ Serviços Jurídico/ Comerciais
- ⇒ Contencioso
- ⇒ Reforma Legal e Governação Democrática
- ⇒ Gestão Financeira
- ⇒ Planificação Estratégica, Formação Profissional e Sistemas de Informação
- ⇒ Desenvolvimento Social e Comunitário

Escritórios | Contactos:

Em Maputo:
Av. do Zimbabwe, 1214
Caixa Postal 2830
T: +258 21 498 746
F: +258 21 494 710
M: admin@salconsult.com

Na Beira:
Av. Poder Popular,164, 5º
Caixa Postal 07
T: +258 23 32 59 97
F: +258 23 32 59 97
M: linksmoz@teledata.mz

ÍNDICE

Nota do Editor	1
A Lei do Trabalho e a Competitividade	1,3
Facturação em Moeda e Língua Nacionais	1,2
Regime Jurídico do Contrato do Consórcio	2,4
O Papel do Sector Privado no Combate à Corrupção	4
Protecção da Propriedade Industrial	5
A Relevância dos Planos de Gestão Ambiental (PGA)	6
Obrigações Declarativas e Contributivas - Calendário Fiscal - Agosto/Setembro	6

Nota do Editor

Os últimos dois meses foram agitados por uma ampla e mediatizada discussão acerca da revisão da Lei do Trabalho. As diversas partes interessadas tergiversaram argumentos, cada uma defendendo o que pensava serem os seus interesses. A emoção, em grande parte dos casos, venceu a razão. Esperamos que essa tendência não contamine os decisores e que o documento final reflicta os reais interesses nacionais.

Daí que, logo na nossa primeira página, damos algum destaque à relação directa que a legislação laboral tem na competitividade. Tratamos depois de outra questão de grande actualidade que são as novas regras de facturação.

O contrato de Consórcio é outro tema que abordamos, pois trata-se de uma questão de grande importância e que, até recentemente, não estava contemplada no nosso quadro jurídico.

A protecção da propriedade industrial e a gestão ambiental questões tantas vezes relegadas para segundo plano, são outros assuntos para os quais chamamos a sua atenção.

A série de artigos sobre a responsabilidade que cabe ao sector privado no combate à corrupção termina, para já, neste número. A nossa rubrica sobre as obrigações fiscais alerta-o para o seus deveres em Agosto e Setembro.

A Lei do Trabalho e a Competitividade

Introdução

O Direito precisa ser encontrado no meio social, de maneira a garantir a menor distância possível entre a norma jurídica e a realidade. O que se espera do legislador, portanto, é que procure produzir leis que acompanhem as necessidades da sociedade e que se adaptem às suas exigências em cada momento.

Num texto recente, dizíamos que o novo regime laboral a sair, do processo de reforma em curso para sobreviver como instrumento regulador das relações laborais deverá potenciar, cada vez mais, o protagonismo dos grupos organizados, Estado, organizações de empregadores e organizações de trabalhadores, os quais devem buscar consensos trilaterais, que se exprimam em convenções ou pactos sociais.

Dizíamos também que os sindicatos e as associações económicas devem merecer e ganhar cada vez mais poder de intervenção nas decisões políticas, económicas e sociais. Parece-nos uma acepção lógica se atendermos que a realidade a que se dirige a Lei do Trabalho, se encontra no conjunto de relações que se estabelecem ou estabelecerão entre os trabalhadores sindicalizados (ou não) e os empregadores.

Os Japoneses têm uma palavra chamada ***"dantotsu"*** que significa lutar para tornar-se o *"melhor do melhor"*, com base num processo de compromisso com a excelência que consiste em procurar, encontrar e superar os pontos fortes dos

(Continued on page 3)

Facturação em Moeda e Língua Nacionais

Foram recentemente publicados no Boletim da República, I série, nº 12, de 22 de Março, dois instrumentos legais que se revestem de particular importância para o sector empresarial.

Referimo-nos às Leis nºs 1/2006 e 2/2006, ambas de 22 de Março, que criam a Autoridade Tributária de Moçambique e estabelecem os princípios e normas gerais do ordenamento jurídico tributário moçambicano, aplicáveis a todos os tributos nacionais e autárquicos.

Na presente edição propomos abordar a medida ora introduzida sobre o uso da língua e a moeda nacional na facturação, matéria que julgamos de grande interesse, em particular para o empresariado.

A emissão de factura ou documento equivalente, constitui uma das principais obrigações do sujeito passivo que exerça uma actividade económica (consideramos para este efeito as empresas integradas no regime normal para efeitos do IVA), nos termos do disposto na alínea b) do nº 1 do artigo 24 do Código do Imposto sobre o Valor

(Continued on page 2)

Ficha Técnica

Direcção & Edição: Mariam Bibi Umarji | Júlio Serafim Mutisse
Produção: SAL & Caldeira - Advogados e Consultores, Lda.
Av. do Zimbabwe, 1214 - Maputo
Dispensa de Registo/GABINFO-DE/2005
Colaboradores: Assma Nordine, Ibrahim Agigi, Jaime Magumbe, Júlio Mutisse, Raimundo Nefulane

Facturação em Moeda e Língua Nacionais - Continuação

(Continued from page 1)

Acrescentado, aprovado pelo Decreto nº 51/98, de 29 de Setembro (o"CIVA").

A factura, ou documento equivalente, devem ser emitidos o mais tardar no quinto dia útil seguinte ao do momento em que o imposto é devido, nos termos do nº 1 do artigo 31 do CIVA.

- O imposto é devido e torna-se exigível nos seguintes momentos:
- Nas transmissões de bens, no momento em que os bens são postos à disposição do adquirente.
- Nas prestações de serviços, no momento da sua realização ou no momento em que, antecedendo esta, seja total ou parcialmente cobrado ou debitado o preço, caso em que se consideram realizadas pelo montante respectivo.
- Nas importações, no momento em que for numerado o bilhete de despacho ou se realize a arrematação ou venda.

A obrigatoriedade do uso da língua e moeda nacionais no processamento da contabilidade geral já constava do Plano Geral de Contabilidade (o "PGC"), obrigatoriamente aplicável a todas as unidades económicas com excepção das que exerçam actividades nos ramos bancário ou serviços, nos termos da Resolução do Conselho de Ministros nº 13/84, de 14 de Dezembro.

Entretanto, entendemos que, a obrigatoriedade aí referida incidia sobre a contabilidade, entendida esta como uma técnica de gestão que tem em vista a determinação da situação patrimonial das empresas (singulares ou colectivas) e dos seus resultados *(veja-se a obra "A Empresa e a Contabilidade", de Hélder Viegas da Silva e Maria Adelaide Matos, 4ª edição, Lisboa, 1997, pág.42)*.

Quanto à facturação, que é um processo mais de âmbito de gestão comercial, embora tenha particular importância para a contabilidade – já que é com base na factura (ou documento equivalente) que se efectuam os registos contabilísticos – esta podia ser feita anteriormente em moeda estrangeira por exemplo, desde que, na altura do processamento da contabilidade fosse assegurada a aplicação das regras constantes do PGC para a sua apresentação na contabilidade.

Entretanto, com a introdução desta nova medida, que consta do nº 5 do artigo 106 da Lei nº 2/2006, de 22 de Março (a "L2/2006"), o qual estabelece expressamente que, "*Quando as transacções forem efectuadas no território nacional, a facturação deve ser emitida na língua e moeda nacional"* vem, em nosso entender, expressamente, afastar a prática na lide comercial de emissão de facturas exclusivamente em moeda estrangeira.

A disciplina do citado nº 5 do artigo 106, surge também na sequência da norma constante do nº 1 do artigo 72 do Decreto nº 54/2005, de 13 de Dezembro que aprova o Regulamento de Contratação de Empreitada de Obras Públicas, Fornecimento de Bens e Prestação de Serviços ao Estado, o qual prevê que a proposta de preço para efeitos de participação nos concursos lançados pelo Estado, deve ser apresentada em moeda nacional, salvo casos excepcionais previstos nos Documentos de Concurso *(veja-se ainda a propósito, a Circular nº6/DNPE/DEP.APROV.-CONC/5/06, da Direcção Nacional do Património do Estado, Ministério das Finanças, de 10 de Janeiro de 2006, dirigido a todas instituições do Estado e Privadas, que foi publicado no jornal "Noticias" de 1 de Fevereiro de 2006).*

Assim, o uso da língua e moeda nacional na facturação irá implicar que as empresas que possuam o seu sistema de facturação informatizado em que este se limite a facturação em língua e/ou moeda estrangeira, procedam ao necessário reajustamento com vista a cumprir com aquela norma legal.

Por outro lado, ainda para efeitos de organização da contabilidade e deveres de escrituração, quando o original de qualquer factura emitida no estrangeiro ou demais documentos exigidos na L2/2006 ou em outras disposições tributárias for escrito noutra língua que não a portuguesa, é obrigatória a apresentação da sua tradução nesta língua, se assim exigido pela administração tributária, conforme decorre do nº 4 do artigo 106 da L2/2006.

A Lei 2/2006 entra em vigor 90 (noventa) dias após a sua publicação, conforme dispõe o seu artigo 219, ou seja, a partir do dia 20 de Junho do corrente ano.

Para mais detalhes e pormenores sobre o tema aqui tratado e dos instrumentos legais acima invocados, aconselhamos a consulta dos mesmos.

Regime Jurídico do Contrato de Consórcio

Introdução

O contrato de consórcio, até à reforma geral que culminou com a aprovação do novo Código Comercial pelo Decreto-Lei nº 2/2005, de 27 de Dezembro, não tinha regulação específica em Moçambique, embora a sua importância fosse cada vez mais crescente no mundo empresarial, com particular relevância entre os participantes de concursos públicos que pretendessem reforçar as suas capacidades. O recurso ao princípio da liberdade contratual para a fixação das cláusulas contratuais era a solução que restava aos agentes económicos, para regular as respectivas relações comerciais, com todos os riscos que daí poderiam advir.

O regime jurídico do contrato de consórcio estabelecido pelo novo Código Comercial, que entrará em vigor a 25 de Junho de 2006, estabelece algumas limitações à liberdade das partes, visando garantir o equilíbrio entre elas.

Definição e princípios gerais

O novo Código Comercial define como consórcio o contrato pelo qual duas ou mais pessoas, singulares ou colectivas, que exerçam uma actividade económica, se obrigam reciprocamente e de forma concertada, a realizar certa actividade ou efectuar certa contribuição com o fim de realizar actos preparatórios de um determinado empreendimento ou de actividade contínua, execução de determinado empreendimento, fornecimento a terceiros de bens (iguais ou complementares entre si) produzidos por cada um dos seus membros, pesquisa ou exploração de recursos naturais e produção de bens repartíveis, em espécie, entre os seus membros.

O contrato de consórcio obedece obrigatoriamente a forma escrita, bastando que o escrito seja meramente particular, salvo quando a natureza dos bens com que os membros entram no consórcio, exija que o contrato seja celebrado por escrito particular com intervenção notarial (bens móveis sujeitos a registo) ou por escritura pública (bens imóveis).

As alterações ao contrato só podem ser feitas com o acordo de todos os signatários e obedecem à mesma forma utilizada para a sua celebração.

O consórcio não tem personalidade jurídica, pelo que, com a celebração do contrato não se cria um novo ente jurídico e os seus membros mantêm a sua individualidade, sendo ainda proibida a constituição de fundos comuns.

Os membros do consórcio, para além dos deveres gerais determinados pela lei ou pelo respectivo contrato, têm ainda o dever de não concorrência, de informação e de permitir o exame às actividades e bens que pelo contrato devam prestar a terceiros.

Formas do consórcio

Consórcio externo

É aquele em que se verifica o fornecimento directo a terceiros das actividades ou bens por cada um dos seus membros, com expressa declaração da qualidade de membro do consórcio.

Pode ser criado um conselho de fiscalização do qual façam parte todos os membros, desde que previsto no contrato, o qual delibera por maioria, sendo as suas decisões vinculativas para o chefe do consórcio, desde que estejam no âmbito dos seus poderes.

O consórcio externo deve adoptar uma denominação particular que será antecedida pela designação consórcio empresarial, ou CE.

A distribuição dos lucros resultantes das

(Continued on page 4)

(Continued from page 1)

concorrentes.

Moçambique não pode fugir ao seu ***"dantotsu"***; a procura da excelência deve ser permanente acompanhada de uma escolha acertada dos modelos a seguir sem necessariamente os copiar, mas estudando as formas como, em cada país, a nível legislativo e de políticas de emprego, foram superadas as dificuldades e alcançado o sucesso. Nesse processo deveremos tender para "o melhor do melhor".

O impacto da rigidez legislativa

O nosso posicionamento em torno do projecto de reforma legal é pela flexibilização das normas laborais para que, nesse aspecto, Moçambique se torne um destino apetecível do investimento nacional e estrangeiro.

A flexibilização que temos defendido não implica, nem deve implicar, a ausência do Estado na regulação do trabalho. Implica, isso sim, que essa regulação seja ajustada às realidades e menos rígida de modo a que permita a predominância da convenção colectiva e o reforço da autonomia dos grupos organizados privados sobre o intervencionismo excessivo estatal.

Deste modo, os investidores nacionais ou estrangeiros, os trabalhadores e demais interessados seriam "*presenteados"* com uma legislação laboral mais dispositiva e menos imperativa, consagrando a autonomia da vontade das partes em situações cruciais da relação de emprego. A flexibilização do Direito do Trabalho denotaria, assim, um processo de adaptação das normas laborais à realidade latente e às tendências universais.

O mercado do trabalho em Moçambique

O mercado do trabalho moçambicano está dividido em dois mundos: os "incluídos" que representam 5% dos que se protegem com a Lei do trabalho que contam com uma licença remunerada para tratar da saúde, quando envelhecem são reformadas e depois da morte deixam algum amparo aos seus; e os "excluídos" que representam 95% que vivem em permanente incerteza sem qualquer das benesses conferidas aos primeiros (embora sejam a maioria).

Até mesmo em termos democráticos estamos em presença de uma alienação uma vez que uma minoria se sobrepõe a uma maioria.

As leis de protecção – complexas e onerosas para a maioria dos agentes económicos – protegem apenas quem está em relações de trabalho (empregado-empregador). A complexidade e o alto custo de uma contratação legal podem ser apreciados na tabela abaixo de acordo com o *World Bank Doing Business* 2005.

Índice de rigidez no emprego em Moçambique

As dificuldades encaradas pelos empregadores em Moçambique com a contratação e desvinculação de trabalhadores podem ser vistas abaixo. Os valores do índice variam entre 0 a 100 representando os valores mais elevados a regulamentação mais rígida. O "Índice de Rigidez no Emprego" representa uma média dos três índices anteriores. O índice geral para Moçambique é de **61**.

Indicador	Moçambique	Região	OCDE
Índice de dificuldade na contratação	83	48.1	29.5
Índice de rigidez nos horários	80	63.2	50.0
Índice de dificuldades nas desvinculações	20	47.8	27.3
Índice de rigidez no emprego	61	53.1	35.7
Custos de contratação (% do salário)	4.0	11.8	20.8
Custos com a desvinculação (semanas de remuneração)	141.0	53.4	32.6

Moçambique está obrigado a inverter este quadro e lutar para ser "o melhor do melhor" entre os seus concorrentes. Repetimos, a flexibilização não deve ser tomada como lesiva aos interesses dos trabalhadores mas como uma estratégia de competitividade que também se mede pelas leis que regulam os negócios.

Os custos

Para atender à burocracia e aos custos gerados pela lei actual, as empresas precisam estar muito bem preparadas do ponto de vista administrativo e financeiro. Quando se trata de empresas como a Mozal e Sasol que produzem mais para o mercado internacional e tem uma gigantesca estrutura técnico administrativa, a burocracia e os custos não são insuperáveis. As despesas são toleráveis pela natureza dos bens produzidos e do mercado a que se destinam. Mas, para a esmagadora maioria de empresas em Moçambique – pequenas e médias – tanto a complexidade das leis quanto os custos da sua aplicação constituem obstáculos quase intransponíveis.

A rigidez excessiva estimula a informalidade, a *dumbanenguização* do emprego. Dito de outra forma, diminui a apetência de uma maior contratação por parte dos empregadores já estabelecidos e diminui a possibilidade de um maior investimento no país.

Em última análise, poderíamos até afirmar que o excesso de acções laborais nos Tribunais tem a ver muito mais com as leis do que com o sistema. Se tudo é estabelecido em lei – e não na negociação – os conflitos surgidos da relação laboral terão, necessariamente que ser dirimidos em Tribunal e não por via negocial.

O desafio da mudança.

Num mundo competitivo como o de hoje, Moçambique precisa de gerir o seu ambiente legal de forma a atrair e reter empresas que invistam e criem postos de trabalho.

A reforma da legislação laboral é sempre motivo de debates acalorados e cercados de emoção e ideologia. Isso tem sido assim em muitos países. Os trabalhadores "incluídos" devidamente organizados em sindicatos (ou não), erroneamente, sentem-se ameaçados nos seus direitos e reagem, mobilizando, com sua capacidade de "lobby", a imprensa, os políticos e a opinião pública para que se posicionem contra as mudanças. Isso está a ocorrer em Moçambique e pode dificultar ou até abortar as propostas de mudanças em curso.

É pois necessária uma campanha de esclarecimento da população para que tais mudanças sejam aprovadas. A pedagogia é essencial. Afinal, não é necessário revogar direitos adquiridos para introduzir novos. O medo dos "incluídos" não se sustenta perante uma boa didáctica. A explicação dessa questão é de fundamental importância para o sucesso das mudanças.

A superação do quadro de pobreza que afecta Moçambique e os moçambicanos, exige que se tomem medidas claras rumo a eliminação de todas as barreiras ao desenvolvimento.

Uma dessas medidas é a reforma da Lei do Trabalho no sentido da flexibilização das suas normas. No entanto, esta medida, deverá ser acompanhada por outras enérgicas e corajosas pois, a flexibilização das normas laborais, não esgota o caminho para a criação de novos postos de trabalho e a retirada de trabalhadores da informalidade.

O Papel do Sector Privado no Combate à Corrupção (Conclusão)*

(continuação do artigo publicado na edição anterior)

Sugestões e recomendações de acção para o sector privado

A corrupção afecta a vida da maioria dos sectores de actividade em Moçambique, sendo um dos grandes problemas que afecta o sector privado. As pesquisas em matéria de corrupção realizadas no país revelam que o sector privado é actor principal em práticas corruptas quer nas relações com entidades estatais, quer nas relações com outras entidades do sector. Por isso, este sector tem um papel importante a desempenhar no combate contra este mal.

Assim, uma das primeiras medidas que o sector privado pode tomar no combate contra a corrupção é a mudança de atitude perante o fenómeno. Tal mudança requer um elevado grau de comprometimento dos líderes empresariais com este combate. Ora, partindo do princípio de que a corrupção envolve indivíduos (muitos deles assalariados de empresas privadas), facilmente se percebe que é necessário que os líderes empresariais encontrem formas de encorajar os seus trabalhadores (dos mais diversos níveis) a evitarem a prática de actos corruptos, devendo para o efeito apostar-se na sua educação, na disseminação de mais informação sobre o fenómeno e sobre as formas de evitá-lo e denunciá-lo e ainda no desenvolvimento de uma forte liderança das empresas.

Podem ser utilizados no combate contra a corrupção vários instrumentos que já foram experimentados com sucesso noutros países (incluindo países em vias de desenvolvimento). Para o sucesso do combate será importante que os agentes do sector privado tomem a iniciativa e o país ratifique as convenções internacionais que assinou trabalhando consequentemente para a sua efectiva implementação, implemente a legislação de protecção da liberdade de informação e o desenvolvimento da fiscalização independente para os organismos judiciários e de anti-corrupção.

No que diz respeito às iniciativas específicas do sector privado, o combate contra a corrupção em Moçambique pode ser facilitado por um conjunto de acções tais como o desenvolvimento de um mecanismo de diálogo participativo através do qual o sector privado possa discutir com o Governo propostas de legislação numa base sistemática (aproveitando-se as disposições sobre a necessidade de abertura fixadas na Estratégia Nacional de Combate a Corrupção aprovada pelo Governo), permitindo a adopção de diplomas legais que reduzam as oportunidades para a prática da corrupção e que estabeleçam medidas punitivas mais consistentes e respectivos mecanismos de monitoria e avaliação de desempenho.

Paralelamente ao desenvolvimento de instrumentos anti–corrupção, recomenda-se que o sector privado advogue a aplicação da legislação existente (particularmente, a Lei nº 6/2004, de 17 de Junho, que introduz os mecanismos complementares de combate à corrupção e o Decreto nº 22/2005, de 22 de Junho, que regulamenta a referida lei), a promulgação de nova legislação mais eficaz no combate, a ratificação e implementação de convenções e protocolos anti – corrupção a que Moçambique tenha aderido ou assinado e o desenvolvimento de um fórum participativo e representativo dos demais sectores sociais para a discussão de reformas, de políticas e de legislação, assim como, do desenvolvimento económico do país.

O sector privado pode ainda aproveitar para este combate, as experiências desenvolvidas no estrangeiro que sendo aplicáveis ao nosso país podem contribuir para a luta contra a corrupção. A adopção de Códigos de Princípios e de Códigos de Conduta (visando motivar comportamentos não corruptos dentro das organizações e empresas, isto partindo do pressuposto de que muitos operadores privados aderem à corrupção porque os seus concorrentes directos também o fazem), a utilização de associações e de *lobbies* colectivos (aqui reserva-se um papel importante às associações e confederações económicas espalhadas pelo país) como forma de procurar melhorias para o ambiente de negócios e obterem protecção mútua contra actos de corrupção são apenas alguns dos exemplos de experiências internacionais que Moçambique pode adoptar.

No entanto, este combate não está isento de dificuldades, nomeadamente, devido à falta de informação em matéria de legislação, procedimentos administrativos e requisitos regulamentares, falta de incentivos para a mudança por parte dos actores intervenientes em práticas corruptas, falta de responsabilização legal dos infractores, que inclui a dificuldade de despedimento de trabalhadores envolvidos em práticas corruptas e a incapacidade para competir com empresas que obtêm vantagens através de práticas corruptas.

Assim, o sector privado e a sociedade civil podem (e devem) privilegiar o combate à corrupção através da disseminação de informação sobre corrupção e respectivos mecanismos de defesa (através dos meios de comunicação social, de peças teatrais, de campanhas nacionais de divulgação, da constituição de observatórios sobre o fenómeno, da elaboração e distribuição de guiões informativos), na formação do pessoal (por via de *workshops* de informação e discussão, de programas de ética e de educação), na monitorização e educação (através da elaboração e distribuição de folhetos, criação de paginas electrónicas direccionadas para o combate contra a corrupção, elaboração de guiões de procedimentos), no fortalecimento da confiança (através da submissão das empresas a auditorias e certificações, preferencialmente de nível internacional) e na provisão de alternativas independentes (através da celebração de pactos de integridade e constituição de esquemas de denúncia que garantam a protecção dos denunciantes).

Gentileza da ACIS com o patrocínio do CIPE

Regime Jurídico do Contrato de Consórcio - Continuação

(Continued from page 2)

actividades do consórcio e a repartição dos encargos deve ser feita de acordo com os termos contratuais ou, no silêncio do contrato, na proporção da participação de cada membro do consórcio no empreendimento.

Consórcio interno

O consórcio é interno quando as actividades ou os bens são prestados ou fornecidos a um dos membros do consórcio e só este estabelece relações com terceiros, ou quando as actividades ou os bens são prestados ou fornecidos directamente a terceiros por cada um dos membros do consórcio, sem expressa invocação da qualidade de membro.

À participação nos lucros e perdas, quando convencionada, é aplicável a percentagem estabelecida pelas partes e, em caso contrário, na proporção das suas contribuições.

Cessação do contrato

O contrato de consórcio extingue-se por acordo unânime dos seus membros, pela realização do seu objecto ou quando este se torne impossível, por caducidade do contrato, por extinção da pluralidade dos seus membros, por qualquer outra causa prevista no contrato ou pelo decurso de 10 anos sobre a data da sua celebração, sem prejuízo de eventuais prorrogações expressas.

O contrato resolve-se quanto a algum dos membros (extingue-se por vontade unilateral e vinculada de cada um dos outros contraentes e a extinção só abrange o membro faltoso) quando ocorra justa causa, consubstanciada na sua declaração de falência, falta grave a deveres de membros do consórcio e por impossibilidade de cumprimento da obrigação de realizar certa actividade ou efectuar certa contribuição.

Um membro pode exonerar-se (do consórcio quando:

- Sem culpa, estiver impossibilitado de cumprir as obrigações, de realizar certa actividade ou de efectivar certa contribuição;
- Existindo fundamento para a resolução do contrato (falta grave a deveres de membros ou impossibilidade de cumprimento de outro membro e ocorrendo grave prejuízo em consequência disso), nem todos os membros acederem à resolução do contrato quanto a este membro.

Conclusão

A introdução do contrato de consórcio no Código Comercial veio suprir uma lacuna existente na ordem jurídica moçambicana, e reveste-se de grande importância para as relações jurídico-comerciais, uma vez que estabelece o regime jurídico aplicável a uma figura muito usada no mundo dos negócios, mas que se encontrava à mercê da liberdade contratual.

A abertura dos mercados e o incentivo da concorrência tem implicado uma grande dinâmica entre os agentes económicos na disponibilização dos seus serviços e produtos, na divulgação destes, nas informações prestadas aos consumidores, entre outros. Nos últimos tempos, e a nível mundial, tem-se verificado ainda, o incremento tecnológico, científico e económico, entre outras mudanças e avanços. Estes factores implicam a necessidade de protecção de determinadas realidades para que haja real benefício económico na sua exploração, para que a referida protecção incentive a sua maior aplicação e incremento e para que a concorrência seja leal.

A Propriedade Industrial é parte do Direito que dá resposta a estas preocupações, assegurando a protecção dos direitos privativos da propriedade industrial ("DPPI"). Em Moçambique, são protegidos os DPPI que são indicados no Código da Propriedade Industrial de Moçambique ("CPIM"), designadamente, patente, modelo de utilidade, desenho industrial, marca (de produtos e serviços, colectiva e de certificação), insígnia de estabelecimento, nome comercial, logótipo, indicação geográfica, denominação de origem e recompensa.

A matéria sobre Propriedade Industrial (PI) encontra-se regulada em Moçambique desde 1959, trazida pela então metrópole portuguesa, através do Decreto n.º 30 679, de 24 de Agosto de 1940, e aplicado em Moçambique pela Portaria n.° 17 043, de 20 de Fevereiro de 1959. Após a independência de Moçambique, em 1975, esta matéria caiu em desuso. Em 1999 é revogado o citado código e aprovado um novo CPIM através do Decreto n.º 18/99, de 4 de Maio.

Em 2003 foi criado o Instituto da Propriedade Industrial ("IPI"), uma instituição pública que actua sob tutela do Ministério da Indústria e Comércio, e que trata especificamente das matérias relativas à PI. A PI abarca todo o comércio, os serviços e a indústria. O registo dos DPPI faz-se junto ao IPI, podendo ser solicitado pela pessoa singular interessada ou o seu mandatário, pela pessoa colectiva interessada ou pelo seu representante legal ou trabalhador credenciado, ou por um agente oficial da propriedade industrial.

Recentemente, foi aprovado um novo CPIM através do Decreto n.º 4/2006, de 12 de Abril, que entrou em vigor 60 dias após a sua publicação, portanto, a 12 de Junho do corrente ano. O presente artigo pretende, através de uma análise superficial ao novo CPIM, listar algumas das suas inovações e/ou melhorias. Nesta linha, temos:

- Foram corrigidos os erros ortográficos, uniformizada a linguagem (por exemplo: misturavam-se alguns termos jurídicos sem distinção; havia contradição entre a epígrafe e os conteúdos de alguns artigos – alguns referiam a nulidade e tratavam de anulabilidade, gerando confusão, entre outros);

- Passa a ser possível registar no IPI os contratos que impliquem transferência de tecnologia, contratos de franquia e similares de modo a serem protegidos em Moçambique;

- Introduziu-se a faculdade do IPI realizar, juntamente com a Inspecção do Ministério da Indústria e Comércio, vistorias para esclarecer processos que esteja a analisar (situação distinta do poder de fiscalização da Inspecção do MIC);

- As formas de extinção dos DPPI foram melhor definidas (por ex.: antes tínhamos a figura de revogação, mas o seu conteúdo indicava que se aplicava ao não pagamento de taxas, o que não corresponde ao sentido ou alcance jurídico desta expressão) e melhor tratadas (antes, para alguns DPPI apenas se podia intentar acção de nulidade ou anulabilidade, portanto, junto aos tribunais, sem previsão de uma resolução administrativa. Agora, a todos os DPPI podem-se mover tanto acções administrativas junto do IPI, como intentar acções junto aos tribunais competentes);

- Para maior protecção dos titulares dos DPPI, introduziu-se a possibilidade de, uma vez perdido o seu direito por não cumprimento de algum prazo, restabelecer o mesmo, através de requerimento com fundamento da causa do não cumprimento (exceptua-se os prazos de reivindicação de prioridade, oposições e revalidação de direitos caducados por falta de pagamento de taxas, após 1 ano de prolongamento que se concede neste último caso);

- Introduziram-se as siglas que poderão acompanhar os DPPI para que se saiba que estão protegidos (ex.: patente n.º ou Pat. n.º; marca registada ou ®; modelo de utilidade n.º ou M.U. n.º; nome registado ou NR; logótipo registado ou LR; etc.);

- Introduziram-se disposições que fazem a ligação expressa com algumas importantes convenções a que Moçambique aderiu (por ex.: a possibilidade de registo de patente regional através da ARIPO, por intermédio do Protocolo de Harare; a possibilidade de registo de patente internacional, por intermédio do Tratado de Cooperação em Matéria de Patente – PCT), e com a restante legislação sobre propriedade e outra que se mostre aplicável;

- Introduziu-se clarificação sobre quando é que se pode considerar que houve imitação de uma marca. Outro aspecto relevante é que, pelo anterior CPIM podiam-se registar marcas independentemente de o requerente estar ou não a exercer determinada actividade. Com o novo CPIM só se registam marcas para a actividade que esteja a ser exercida efectivamente e de forma lícita. Daí que, entre os documentos a juntar ao pedido de registo da marca, passa a ser exigido também a licença para o exercício da actividade e o Boletim da República onde foram publicados os estatutos da empresa;

- Na oposição a um pedido de registo de marca, fixou-se a possibilidade de prorrogação do prazo, seja para apresentar a oposição, seja para responder a esta, mediante pagamento da taxa respectiva. Relativamente ao prazo para emissão do despacho sobre o pedido, aquele passou dos anteriores 60 dias para 30 dias;

- De forma a melhor proteger os titulares das grandes marcas de actos de aproveitamento, para além da categoria de marca notória, introduziu-se a marca de prestígio (sendo que a primeira aplica-se apenas quando haja identidade de produtos ou serviços e a segunda, aplica-se independentemente da existência da referida identidade);

- Torna-se possível estender o nome comercial ou insígnia de estabelecimento registado para outros estabelecimentos que o titular dos direitos referidos possa ter, sem necessidade de novos registos;

- Relativamente às infracções cometidas contra os DPPI, o novo CPIM uniformizou a linguagem usada, ampliou o âmbito de algumas infracções, introduziu algumas novas figuras e actualizou o valor das multas cobradas, passando a existirem valores distintos caso o infractor seja pessoa singular ou colectiva. Os valores das multas são agora indexados ao valor do salário mínimo (consequentemente, sujeitos a correcção sempre que o salário mínimo seja revisto);

- Passam a existir mais disposições que se referem à forma de tutelar o DPPI. Por exemplo, a referência expressa sobre a possibilidade de serem intentadas providências cautelares, o recurso ao Tribunal Comum, procedimentos para apreensão dos bens e mercadorias importados ou em via de exportação, bem como, o destino a dar aos bens, a possibilidade de penhora e arresto, entre outros.

- Algumas outras pequenas alterações foram introduzidas, mas não constitui pretensão do presente artigo mencionar todas.

Podemos constatar por parte das entidades responsáveis pela gestão da área da PI em Moçambique, um esforço no sentido de melhorar o tratamento jurídico dado à mesma, aumentando a sua protecção e reforçando os mecanismos de defesa destes direitos.

Há ainda muito trabalho de divulgação a ser feito nesta área pelo IPI, principalmente nas províncias para além da capital. É necessário, igualmente, a assumpção de uma maior responsabilidade e consciencialização pelos agentes económicos sobre a actual relevância económica da protecção dos DPPI, considerando ainda que, as acções preventivas de protecção através dos correctos registos saem sempre muito mais rápidos e, principalmente, menos onerosos do que as providencias para resgatar um direito perdido por falta da protecção adequada.

A Relevância dos Planos de Gestão Ambiental

Como consequência das transformações económicas em curso no país e visando criar um quadro consentâneo com os objectivos da política económica nacional no âmbito do desenvolvimento do sector mineiro, surgiu a Lei 14/2002 de 26 de Junho, (Lei de Minas), que regula os termos do exercício dos direitos e deveres relativos ao uso e aproveitamento racional de recursos minerais, com respeito pelo ambiente.

A Lei de Minas veio revogar um diploma que vigorava desde 1986, a Lei 2/86 de 16 de Abril, que sofrera reformulação através da Lei 5/94 de 13 de Setembro.

Na regulamentação da actual Lei de Minas, autonomizou-se o tratamento da matéria ambiental para a actividade mineira das demais matérias, surgindo assim o Decreto nº 28/2003 de 17 de Junho (Regulamento da Lei de Minas) e o Decreto nº 26/2004 de 30 de Junho (Regulamento Ambiental para Actividade Mineira).

Com o presente trabalho pretendemos abordar a problemática ambiental para a actividade mineira interpretando a legislação em vigor em confronto com as práticas correntes no sector de licenciamento mineiro.

A Lei de Minas e o ambiente

A Lei de Minas demonstra uma forte preocupação no tratamento das questões ambientais. Desde logo, nos termos do artigo 2, o direito de uso e aproveitamento dos recursos minerais é exercido de harmonia com as melhores e mais seguras práticas mineiras, "*com observância dos padrões de qualidade ambiental legalmente estabelecidos".*

No capítulo V, dedicado à gestão ambiental da actividade mineira, são definidos os instrumentos de gestão ambiental nomeadamente: a avaliação do impacto ambiental, o programa de gestão ambiental, **o plano de gestão ambiental**, o programa de monitorização ambiental, o programa de encerramento da mina, a auditoria ambiental e o programa de controlo de situação de risco de emergência.

Ambientalmente as actividades mineiras são classificadas em níveis que variam de 1 a 3 consoante a envergadura das operações a realizar e a complexidade do equipamento a utilizar.

As operações de pequena escala, levadas a cabo por indivíduos ou cooperativas bem como as actividades de reconhecimento e prospecção e pesquisa, que não envolvam métodos mecanizados, são classificados de nível 1.

São actividades de nível 2 as operações mineiras em pedreiras ou actividades de extracção e de exploração de outros recursos minerais para construção e ainda actividades de prospecção, pesquisa e actividades mineiras que envolvam equipamento mecanizado bem como os projectos-piloto.

As actividades que envolvam métodos mecanizados e que não se enquadrem em nenhuma das definições apresentadas acima são classificadas como de nível 3.

As actividades de nível 1 são regidas pelas normas básicas de gestão ambiental, as actividades de nível 2 são regidas pelo Plano de Gestão Ambiental e as de nível 3 pelo Estudo de Impacto Ambiental.

Tramitação do pedido de Títulos Mineiros

A prática da Direcção Nacional de Minas, na tramitação de pedidos de títulos mineiros, privilegia o disposto no Regulamento da Lei de Minas.

Assim, quanto aos requisitos para a concessão de títulos mineiros, é aplicável o disposto nos artigos 20, 29 e 43 consoante se trate, respectivamente, de Licenças de Reconhecimento, Licenças de Prospecção e Pesquisa ou concessão Mineira, citando alguns exemplos.

Regulamentação superveniente, através do Regulamento Ambiental para Actividade Mineira, veio impor a apresentação do Plano de Gestão Ambiental (PGA) juntamente com o pedido de emissão de licenças para actividades enquadradas no nível 2 sendo que, o início de qualquer actividade está condicionado à aprovação do respectivo PGA.

Porém, tomando como exemplo a Licença de Prospecção e Pesquisa quando enquadrada no nível 2, a prática privilegia o disposto no Regulamento da Lei de Minas e o PGA poderá ser apresentado numa fase posterior, no prazo máximo de 15 dias, após solicitação da Direcção Nacional de Minas nos termos do artigo 30 nº 2 do Regulamento da Lei de Minas.

A relevância do PGA e consequências da sua falta

No caso das actividades enquadradas no nível 2, embora o Ministro que superintende a área dos recursos minerais possa, reunidos os requisitos da Lei de Minas, emitir o título mineiro em causa, o início de qualquer actividade está condicionado à aprovação do Plano de Gestão Ambiental.

A falta de Plano de Gestão Ambiental, sendo este imposto por regulamento, pode implicar a revogação do título mineiro concedido. É assim com a Licença de Prospecção e Pesquisa que, pode ser revogada por violação de uma condição estabelecida por regulamento, no caso a apresentação e aprovação de um Plano de Gestão Ambiental.

Da prática da Direcção Nacional de Minas, poder-se-á entender que o que releva para a concessão do título mineiro é a conformidade do pedido com a Lei de Minas sendo o Plano de Gestão Ambiental um complemento ao pedido, daí que não se exija, no acto da submissão do pedido, a entrega do Plano de Gestão Ambiental, admitindo-se a sua submissão posterior.

A secundarização dos PGA's, nos casos em que são exigidos, pode levar a que investidores pouco atentos incorram em prejuízos graves uma vez que, decorridos 90 dias da data de emissão do título mineiro sem que seja aprovado o PGA o título mineiro extingue-se automaticamente.

O PGA é condição fundamental não só para o início de qualquer actividade de nível 2 como para a validade dos títulos mineiros.

É pois desejável, inclusivamente por questões de transparência, a revisão de procedimentos na Direcção Nacional de Minas e o seguimento escrupuloso do disposto em todo o regime jurídico mineiro, com maior destaque para a Lei de Minas e os Decretos que a regulamentam.

Fundamental se torna, igualmente, que os investidores conheçam o regime jurídico aplicável à actividade mineira e o seguimento escrupuloso do ali disposto. Essa é a via segura para os investidores na área, que passarão a agir imbuídos de um juízo de certeza, conhecendo as consequências exactas de todas as faltas ou omissões na tramitação dos seus pedidos ou em fases subsequentes.

Obrigações Declarativas e Contributivas - Calendário Fiscal

AGOSTO

10 **INSS** entrega da folha de remunerações referente ao mês anterior e o comprovativo de depósito.

20 **IRPS** entrega do imposto retido no mês anterior (Modelo 19).

20 **IRPC** entrega do imposto retido no mês anterior (Modelo 39)

30 **IVA** entrega da declaração periódica de IVA relativa ao mês anterior (Modelo A).

30 **IRPC** primeira prestação do Pagamento Especial por Conta (Modelo 19).

Nova Família do Metical continuação da obrigação da dupla indicação de preços e continuação da elaboração dos processos contabilísticos e fiscais apenas em Meticais da Nova Família (MTn)

SETEMBRO

10 **INSS** entrega da folha de remunerações referente ao mês anterior e o comprovativo de depósito.

20 **IRPS** entrega do imposto retido no mês anterior (Modelo 19).

20 **IRPC** entrega do imposto retido no mês anterior (Modelo 39).

30 **IVA** entrega da declaração periódica de IVA relativa ao mês anterior (Modelo A).

30 **IRPC** segunda prestação do Pagamento por Conta (Modelo 19).

Nova Família do Metical: entrega da declaração anual de informação contabilística e fiscal reportada a 30 de Junho de 2006 com valores indicados em Meticais actualmente em circulação, continuação da obrigação da dupla indicação de preços e continuação da elaboração dos processos contabilísticos e fiscais apenas em Meticais da Nova Família (MTn)

SAL & CALDEIRA
ADVOGADOS E CONSULTORES, LDA