



FACULDADE DE DIREITO
LICENCIATURA EM DIREITO

Trabalho de Fim do Curso

**OS DESAFIOS REGULATÓRIOS DAS PRÁTICAS DE *BUY-BACK* NA
COMERCIALIZAÇÃO DE RECURSOS MINERAIS NO ORDENAMENTO
JURÍDICO MOÇAMBICANO: A GARANTIA À SEGURANÇA JURÍDICA**

Autora:

Evlizy Armindo Azevedo Alfândega

Supervisora:

Mestre Elsa Roia Alfai

Maputo, Julho de 2025



FACULDADE DE DIREITO
LICENCIATURA EM DIREITO

Trabalho de Fim do Curso

**OS DESAFIOS REGULATÓRIOS DAS PRÁTICAS DE *BUY-BACK* NA
COMERCIALIZAÇÃO DE RECURSOS MINERAIS NO ORDENAMENTO
JURÍDICO MOÇAMBICANO: A GARANTIA À SEGURANÇA JURÍDICA**

Tese de monografia apresentada à Faculdade de
Direito da Universidade Eduardo Mondlane, como
requisito parcial para a obtenção do grau de
Licenciatura em Direito.

Autora:

Evlizy Armindo Azevedo Alfândega

Supervisora:

Mestre Elsa Roia Alfai

Maputo, Julho de 2025



FACULDADE DE DIREITO
LICENCIATURA EM DIREITO

**OS DESAFIOS REGULATÓRIOS DAS PRÁTICAS DE *BUY-BACK* NA
COMERCIALIZAÇÃO DE RECURSOS MINERAIS NO ORDENAMENTO
JURÍDICO MOÇAMBICANO: A GARANTIA À SEGURANÇA JURÍDICA**

Composição do júri

Tese de monografia para a obtenção do grau de Licenciatura em Direito

O Presidente: _____

O Orientador: _____

O Arguente: _____

Evlizy Armindo Azevedo Alfândega

Maputo, ____/____/2025

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Eu, Evlizzy Armindo Azevedo Alfândega, declaro por minha honra, que o presente trabalho de fim do curso e o seu respectivo conteúdo é de minha autoria, sendo resultado do meu esforço e dedicação no estudo e investigação. O trabalho foi elaborado em obediência ao Regulamento para a obtenção do Grau de Licenciatura em Direito em vigor na Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane. Declaro, igualmente que este trabalho nunca foi apresentado em nenhuma instituição de ensino superior para efeitos de obtenção de qualquer grau académico. Sendo, portanto, um trabalho original cujas fontes consultadas foram devidamente citadas e referenciadas em respeito aos direitos autorais.

A autora

(Evlizzy Armindo Azevedo Alfândega)

Maputo, ____/____/2025

Maputo, Julho de 2025

DEDICATÓRIA

Ao senhor **Armindo Azevedo Alfândega**, meu pai, que dedicou a sua vida à educação de todos os seus filhos, inclusive a mim, a sua última filha, que completa o seu legado.

Ao Eng.º **Maurício Armindo Azevedo Alfândega**, meu irmão, pela sua presença e inquestionável disposição em proporcionar qualidade dos meus estudos. Esta conquista também é sua.

AGRADECIMENTOS

Ao autor da minha vida, o meu bom Deus, por ter me escolhido e salvado por meio de seu Filho, Jesus Cristo. Ele foi a minha força, o meu refúgio e a minha alegria durante o percurso académico.

À minha irmã mais velha, Dra.^a Arla Armindo Azevedo Alfândega, por prover o meu conforto desde pequena e proporcionar oportunidades de crescimento pessoal em minha vida.

A todos docentes da Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane, pela partilha de seus conhecimentos na formação de excelentes profissionais.

Em especial, à minha supervisora neste trabalho, Dra.^a Elsa Roia Alfai, a quem me inspiro e admiro pelo seu profissionalismo e por garantir o desenvolvimento e sucesso de seus estudantes.

Aos meus colegas de turma, Haylton Mateus de Tima, Lorena Diogo Nightingale, Wilson Armindo e Pedro Cossa, por terem me amparado no momento em que mais precisei de verdadeiros amigos de turma.

Por último, ao Chandy Mamudo Virahsawmy, com quem o destino me uniu para me lembrar dos meus sonhos e lutar por eles.

EPÍGRAFE

“Consagre ao Senhor tudo o que você faz, e os seus planos serão bem-sucedidos”.

(Provérbios 16:3)

RESUMO

O presente trabalho analisa a forma como o ordenamento jurídico moçambicano regula a comercialização dos recursos minerais pelos titulares de concessões mineiras, certificados e senhas mineiras, face à possibilidade de celebração de contratos de contrapartidas, em especial, o *buy-back*, prática comum no comércio internacional. A análise realiza-se à luz do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 3/2022 de 25 de Maio, da Lei de Minas n.º 20/2014 de 18 de Agosto de 2014, e do respectivo Regulamento, aprovado pelo Decreto n.º 31/2015, de 31 de Dezembro. No essencial, constata-se que o artigo 147 do RJCC, ao prever o contrato de compra e venda comercial, não abrange os contratos de *buy-back*, dada a sua natureza sinalagmática complexa, marcada pela entrega futura de produtos minerais como forma de pagamento pela prévia transferência internacional de tecnologia ou unidades de produção para o efeito. Por outro lado, a Lei de Minas, ao definir os direitos dos titulares de títulos mineiros, não prevê expressamente a possibilidade de celebração de contratos de contrapartida, sendo igualmente omissa o Regulamento quanto aos modelos contratuais aplicáveis. O estudo evidencia, assim, a inexistência de um instrumento jurídico específico que regule o *buy-back*, criando incertezas quanto à sua celebração no sector mineiro. Defende-se, por isso, a necessidade de criação um quadro normativo inspirado em orientações e recomendações de normas internacionais, que permita aos titulares de licenças de concessão, certificados e senhas mineiras recorrer a este tipo de contrato como mecanismo para a viabilização das suas actividades, assegurando a previsibilidade das obrigações contratuais, a segurança jurídica das partes envolvidas e a atracção de investimentos estrangeiros no sector mineiro.

Palavras-chave: contratos, contrapartidas, *buy-back*, comércio internacional e produtos minerais.

ABSTRACT

This thesis analyzes how Mozambican law regulates the commercialization of mineral resources by holders of mining concessions, certificates, and mining permits, given the possibility of entering into offset agreements, in particular buy-backs, which are common practice in international trade. The analysis is conducted in light of the Legal Regime for Commercial Contracts, approved by Decree-Law No. 3/2022 of May 25, the Mining Law No. 20/2014 of August 18, 2014, and the respective Regulation, approved by Decree No. 31/2015 of December 31. Essentially, it appears that article 147 of the LRCC, in providing for commercial purchase and sale contracts, does not cover buy-back contracts, given their complex synallagmatic nature, marked by the future delivery of mineral products as a form of payment for the prior international transfer of technology or production units for that purpose. On the other hand, the Mining Law, when defining the rights of mining title holders, does not expressly provide for the possibility of entering into counterparty contracts, and the Regulation is also silent on the applicable contract models. The study thus highlights the lack of a specific legal instrument regulating buy-backs, creating uncertainty as to their conclusion in the mining sector. It is therefore argued therefore, the need to create a regulatory framework inspired by international guidelines and recommendations, which would allow holders of concession licenses, certificates, and mining permits to use this type of contract as a mechanism to enable their activities, ensuring the predictability of contractual obligations, legal certainty for the parties involved, and the attraction of foreign investment in the mining sector.

Keywords: contracts, countertrade, *buy-back*, international trade, and mineral products.

LISTA DE SIGLAS

- CIP – Centro de Integridade Pública.
- CISG – Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias;
- CNUCED/UNCTAD – Conferência das Nações Unidas para o Direito do Comércio Internacional.
- CNUDCI/UNCITRAL – Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional.
- ENDE – Estratégia Nacional de Desenvolvimento Económico.
- OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico.
- PEC – Política e Estratégia Comercial.
- RJCC – Regime Jurídico dos Contratos Comerciais.
- RSE – Responsabilidade Social Empresarial.
- TFC – Trabalho de Fim do Curso.
- UNIDROIT – Instituto International para a Unificação do Direito Privado.

LISTA DE ABREVIATURAS

- Al. – Alínea.
- *Apud.* – Citado por.
- Art. – Artigo.
- BR – Boletim da República.
- Cfr. – Conferir/confrontar.
- CRM – Constituição da República de Moçambique;
- DR – Diário da República.
- Ed. – Editora.
- *Ibidem* ou *Ibid.* – Na mesma obra.
- *Idem* ou *Id.* – Mesmo autor e obra.
- N.º – Número.
- *Op. cit.* – *Opere citato* (na obra citada).
- Pág./Págs. – Página/Páginas.
- Ss. – seguintes.
- Vol. – Volume.

INDICAÇÕES DE LEITURA

- i. As referências bibliográficas quando sejam manuais, são citadas pelo autor (ano de publicação), título da obra, volume, edição, editora, local de publicação e página;
- ii. As notas de rodapé têm dupla função: em alguns casos, servem para citar a fonte do conteúdo transcrito no texto e, noutros, para definir ou explicar um assunto ou facto que possam não estar suficientemente claros no corpo do texto;
- iii. Sempre que seja necessário destacar um assunto, uma ideia ou um conceito, é utilizado o modo itálico entre aspas;
- iv. O modo itálico é também empregue para fazer referência à língua estrangeira;
- v. Sempre que seja referenciado o termo “*buy-back*” reporta-se à prática contratual ou contrato de *buy-back*; assim como o termo *countertrade* reporta-se ao termo contrapartidas;
- vi. Sempre que uma disposição legal seja referida sem indicação da fonte, deve entender-se que se reporta à Lei de Minas.

ÍNDICE

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE	i
DEDICATÓRIA	ii
AGRADECIMENTOS	iii
EPÍGRAFE	iv
RESUMO.....	v
ABSTRACT.....	vi
LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS	vii
INDICAÇÕES DE LEITURA.....	viii
INTRODUÇÃO	12
i. Apresentação do tema.....	12
ii. Contextualização	12
iii. Delimitação da pesquisa	14
A. Delimitação substancial	14
B. Delimitação espacial	14
iv. Justificativa	14
v. Problemática.....	15
vi. Objectivos	17
Objectivo geral	17
Objectivos específicos	17
vii. Metodologia de pesquisa	17
CAPÍTULO – I.....	19
INTRODUÇÃO DO <i>COUNTERTRADE</i> NO COMÉRCIO INTERNACIONAL	19
1.1 O <i>countertrade</i> no comércio internacional	19
1.1.1 Conceito de <i>countertrade</i>	19
1.1.2 O papel do <i>countertrade</i> na indústria mineira.....	22
1.2 Modalidades de <i>countertrade</i> e sua relevância	23
1.2.1 Operações negociadas com recurso a um único contrato.....	25

1.2.2	<i>Barter</i> (troca directa/escambo)	25
1.2.3	<i>Compensation</i>	26
2	Operações negociadas com recurso a vários contratos.....	26
2.1.1	<i>Counterpurchase</i>	26
2.1.2	<i>Offset</i>	27
2.2.3	<i>Buy-back</i>	27
CAPÍTULO – II		29
O ENQUADRAMENTO DO <i>BUY-BACK</i> NO <i>COUNTERTRADE</i>		29
1.	Breve contextualização	29
1.2	Conceito de <i>buy-back</i> no <i>countertrade</i>	30
1.3	Modalidades do <i>buy-back</i>	30
1.3.1	<i>Full buy-back</i>	31
1.3.2	<i>Partial buy-back</i>	31
1.3.3	<i>Progressive buy-back</i>	31
2.	Características do contrato de <i>buy-back</i>	32
2.1	A relevância do <i>buy-back</i> no comércio internacional.....	32
2.2	O <i>buy-back</i> na comercialização de recursos minerais para Moçambique ..	33
CAPÍTULO – III		36
REGULAMENTAÇÃO LEGAL DO <i>BUY-BACK</i> NO ORDENAMENTO JURÍDICO MOÇAMBICANO E A NÍVEL DO DIREITO COMPARADO		36
1.	Tratamento legal do <i>buy-back</i> em Moçambique.....	36
2.	Experiências de abordagens do <i>buy-back</i> em Angola, Portugal e Brasil.....	40
2.1	Angola.....	40
2.2	Portugal	40
2.3	Brasil	40
3.	Propostas de soluções legislativas e institucionais na regulamentação do <i>buy-back</i> em Moçambique	41
Conclusões		43
Recomendações.....		44

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	46
OBRAS	46
LEGISLAÇÃO.....	47
JURISPRUDÊNCIA.....	49
PERIÓDICOS	49
OUTRAS PUBLICAÇÕES	50
OUTRAS FONTES.....	50
SITES DA INTERNET	51

INTRODUÇÃO

i. Apresentação do tema

O presente trabalho de fim de curso (TFC) subordina-se ao tema **“Os desafios regulatórios das práticas de *buy-back* na comercialização de recursos minerais no ordenamento jurídico moçambicano: a garantia à segurança jurídica”**. Destina-se a ser apresentado como requisito parcial para a obtenção do grau de Licenciatura em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane.

ii. Contextualização

O comércio em *countertrade* é uma forma de comércio internacional em que uma empresa estrangeira aceita como pagamento parcial ou total de sua exportação, outros bens ou serviços propostos pelo importador. Isto é, uma empresa estrangeira concorda que uma parte ou a totalidade do pagamento da sua exportação seja feito com bens, produtos ou serviços por parte do importador, podendo ou não envolver dinheiro nesse pagamento. Trata-se de uma forma de comércio internacional muito antiga, que inclui porém, um conjunto de transacções modernas na arena internacional.

O *countertrade* pode abranger uma série de transacções e operações que vão desde a troca clássica (bens por outros bens) como acordos de contrapartidas comerciais, até acordos de contrapartidas industriais, podendo incluir produtos ou serviços, assim como pagamentos ou transferências de dinheiro.¹ Geralmente, os acordos de contrapartida industrial abarcam transacções de montantes elevados que correspondem, frequentemente, à transferências de tecnologia e de equipamentos industriais ou fábricas inteiras entregues “chave na mão”. Isto é, totalmente prontas.² Dentre as principais formas de contrapartida industrial, no âmbito do *countertrade*, destaca-se o *buy-back*³ (ou recompra).⁴

¹ PIÑEIRO C.; RAS L. F. (1993) *Intercambio compensado: teoria, práctica y estrategia*. Ed. McGraw-Hill. Madrid, Espanha, pág. 3.

² LEISTER M. A. Aspectos jurídicos do *countertrade*. 1996. Tese (Grau de Doutorado) – Departamento de Direito Internacional da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Disponível em: <https://shorturl.at/ECtGe> . Data de acesso: 25 de Abril de 2025.

³ Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), (1986) *Countertrade: Trocas compensadas*. Traduzido do original em inglês para português por Edécio Sardano e Diógenes Machado. Editora Vértice. São Paulo, Brasil. pág. 58.

⁴ Tradução sugerida para a língua portuguesa. – *cfr.*, Cambridge, Dicionário Online de Inglês-Português/Português-Inglês. Disponível em: <https://dictionary.cambridge.org/pt/spellcheck/ingles-portugues/?q=buy-back>. Data de acesso: 23 de Maio de 2025.

Nesta operação de *buy-back*, geralmente, envolve a transferência internacional de tecnologia, equipamentos industriais ou unidades de produção, com o compromisso contractual por parte de uma empresa estrangeira de adquirir uma certa quantidade dos produtos resultantes do processo ou da tecnologia transmitida à empresa anfitriã.⁵

O *buy-back* representa uma forma de operadores mineiros moçambicanos adquirirem tecnologias e equipamentos industriais de ponta para extracção e processamento de minerais, considerando a dificuldade em obtê-los. Através desta prática comercial, os operadores mineiros não apenas obtêm a tecnologia e equipamento especializado, como também deixam de exercer maiores pressões sobre suas reservas de moeda, uma vez que os projectos passam a ser financiados pelo proprietário da tecnologia, ou seja, os custos são compensados pelo retorno da produção dos minerais.⁶

Destaca-se, também, que o *buy-back* é utilizado como um mecanismo de conquista de novos mercados, na medida em que operadores mineiros moçambicanos desenvolvem seus parques industriais, sua tecnologia e a transformação de seus recursos minerais em produtos exportáveis. Mas ainda, não possuem a infraestrutura de *marketing* para comercializar seus produtos. O *countertrade* nestas operações, torna-se o veículo ideal para a distribuição dos seus produtos minerais no exterior para a subsequente comercialização.⁷

Todavia, é importante avaliar todos os riscos envolvidos no *buy-back*, pois consubstanciam operações que implicam projectos de grande envergadura, incluindo elevados montantes⁸ inerentes à transmissão internacional de tecnologia a médio ou longo prazo, exigindo não só o tempo necessário para a instalação do complexo industrial e do financiamento do projecto, mas também para que a empresa anfitriã esteja em condições de fornecer as contrapartidas acordadas, que por vezes são da ordem dos 100%.⁹

⁵ RASMUSSEN U.W. (1983) *Countertrade: Uma nova teoria monetária no comércio internacional*, 1.^a Edição Editora Aduaneiras. Vol. I. São Paulo, Brasil. págs. 66-67.

⁶ BALLESTEROS A. J. (2005) *Comercio exterior: Teoría y práctica*. 2.^a Edición, Editum. Servicio de Publicaciones. Universidade de Murcha. España, pág. 71.

⁷ *Idem.*, pág. 75.

⁸ A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) estimou contratos de «*buy-back*» (venda de unidades industriais “chave na mão”, material de extracção de recursos do sub-solo...) na década de setenta em 35 biliões de dólares, estimativa que peca por defeito. Ainda em 1979, a “*Ocidental Petroleum*” concluiu com a URSS um acordo deste tipo no valor de 20 biliões de dólares – *cfr.*, LERAPULO, *Making a 20 billion dollars deal*, License Executive Journal. Outubro. 1979, pág. 151.

⁹ NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003) *Dos Contratos de Contrapartidas no Comércio Internacional (Countertrade)*, 1.^a Edição. Editora Livraria Almedina, Coimbra, pág. 39.

Desta forma, para adequar a ciência jurídica à dinâmica social e garantir segurança jurídica nestas transacções quer para o Estado, quer para os sujeitos comerciais propriamente ditos, torna-se imprescindível assegurar a sua devida regulamentação legal no ordenamento jurídico moçambicano.

iii. Delimitação da pesquisa

A. Delimitação substancial

A pesquisa incide sobre uma das modalidades de *countertrade*, o *buy-back*, analisando o seu contributo na comercialização de produtos minerais em Moçambique. A abordagem incide sobre a problemática dos aspectos legais desta figura dentro do ordenamento jurídico moçambicano, mediante a análise da legislação vigente a nível interno no período de 2011 a 2015, período da entrada em vigor da Lei de Minas e de seu respectivo Regulamento, e por fim, pela análise do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais aprovado no ano de 2022. É ainda feita a abordagem dos contratos e da legislação internacional.

B. Delimitação espacial

O presente tema é estudado dentro da ordem jurídica moçambicana, fazendo-se uma abordagem complementar ao Direito Comparado, buscando aprofundar a percepção da figura objecto deste trabalho, de modo a propor possíveis soluções e recomendações.

iv. Justificativa

A escolha do tema “Os desafios regulatórios das práticas de *buy-back* na comercialização de recursos minerais no ordenamento jurídico moçambicano: a garantia a segurança jurídica” surge da constatação de que existem modalidades contratuais a nível do comércio internacional, como o contrato de *buy-back* enquadrado no âmbito dos *countertrade*, que se mostra indispensável para a superação de limitações de acesso de infraestruturas e de capacidade industrial para a extracção, desenvolvimento e processamento de produtos de minerais pelos titulares de concessões mineiras, certificados e senhas mineiras, face à dificuldade em obter financiamento e viabilização de seus empreendimentos.

Ademais, a legislação vigente do sector mineiro ainda não está ajustada à realidade da mineração moderna, sobretudo, em relação à incorporação de práticas comerciais inovadoras e estratégicas ao se considerar o contexto económico do país. Os contratos internacionais de *buy-back* possibilitam, assim, a superação dessas barreiras ao permitir que empresas estrangeiras transfiram plantas industriais, tecnologia ou equipamentos industriais e, em contrapartida, o

mineral produzido pelo fornecimento das unidades de produção é tido como forma de pagamento do contrato.

Portanto, este trabalho tem como papel oferecer um contributo significativo ao Direito moçambicano ao elucidar sobre a necessidade de se estabelecer um quadro legal específico sobre o *countertrade* que estabeleça regras para as transacções de produtos minerais, podendo fortalecer o quadro legal específico e garantir um ambiente jurídico fiável nas transacções comerciais internacionais.

v. Problemática

O Regime Jurídico dos Contratos Comerciais (RJCC)¹⁰ prevê o mesmo conteúdo da disposição que consta da Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias¹¹ (CISG na sigla em inglês) ao definir o conceito do contrato de compra e venda comercial e sobre a sua inaplicabilidade aos contratos de natureza como os do *buy-back* e, assim, determinou, igualmente, o legislador moçambicano a incorporação das disposições no RJCC, ao definir a compra e venda comercial, como verifica-se na segunda parte do n.º 1 e o n.º 2 ambos do art. 147 deste diploma legal.¹²

A verificação da exclusão implícita do contrato de *buy-back* no âmbito de aplicação da compra e venda comercial no RJCC transparece certa distração do legislador moçambicano quanto aos impactos ou consequências de um transplante das normas da CISG para o RJCC, em especial, em relação à realidades jurídicas que poderiam ser afectadas pelo conceito incorporado, caso do contrato de *buy-back*. Curiosamente, o mesmo legislador optou por prever uma outra modalidade de *countertrade*, o *barter*, que consiste no contrato de escambo ou troca que consta dos arts.º 211 e 212 do RJCC, o que levanta dúvidas sobre se teria o legislador moçambicano plena consciência do alcance do escambo enquanto modalidade de *countertrade*

¹⁰ Cfr., Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 3/2022, publicado no Boletim da República n.º 99, I Série, de 25 de Maio de 2022, 2.º Suplemento.

¹¹ Cfr., art. 3 da Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1986. O objectivo da Convenção das Nações Unidas sobre Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias (CISG) é proporcionar um regime moderno, uniforme e justo para os contratos de venda internacional de mercadorias. Assim, este instrumento contribui significativamente para introduzir segurança nas trocas comerciais e diminuir os custos de transacções – cfr., https://uncitral.un.org/en/texts/salegoods/conventions/sale_of_goods/cisg. Data de acesso em 15 de Março de 2025. Texto do instrumento legal completo em inglês: <https://shorturl.at/wNcT2>. e em português: https://cisg-online.org/media/W0MU457A/CISG_portugues.pdf

¹² Cfr., n.º 1 e n.º 2 do art. 147 do RJCC.

no comércio internacional.¹³ Se sim, por que não teve o mesmo cuidado em relação a outras modalidades, como o *buy-back*?

A Lei n.º 20/2014, de 18 de Agosto¹⁴ (Lei de Minas) prevê que a comercialização de produtos minerais resultantes de actividade mineira realizada ao abrigo da concessão mineira, certificado mineiro e senhas mineiras não carece de licença de comercialização.¹⁵ Ou seja, a comercialização dos minerais decorre do direito conferido por estes títulos.

Embora os direitos atribuídos aos titulares de concessões, certificados e senhas mineiras que incluam o de vender ou por outra forma alienar os produtos minerais estejam previstos, não se encontra, expressamente, previsto o direito de celebrar contratos de *countertrade*. Daí importa questionar se os contratos de *buy-back* estariam, ou não, implicitamente abrangidos pela redacção “(...) vender ou por outra forma alienar os produtos minerais resultantes das actividades e operações mineiras/extracção” previstas nos regimes jurídicos da concessão mineira, certificado e senha mineira.¹⁶

O Regulamento da Lei de Minas,¹⁷ por sua vez, não se pronuncia sobre as formas de venda ou de alienação dos produtos minerais, apenas define as regras e procedimentos das licenças a serem obtidas, ficando sujeito ao RJCC e, pela análise, existe uma exclusão dos contratos de *buy-back* em relação à compra e venda comercial.

Questiona-se, então, se a ausência de um regime jurídico sobre o *countertrade* colocaria o desafio de aprofundar a sua utilidade, em especial, na modalidade de *buy-back* na comercialização de minerais após a obtenção da licença para o efeito.

Assim, este trabalho funda-se na seguinte questão de pesquisa: poderá a comercialização de minerais em Moçambique através de celebração de contratos do tipo *buy-back* estar afectada pela ausência de um quadro legal adequado que garanta a segurança jurídica?

¹³ Na medida em que o próprio legislador moçambicano estabeleceu o critério da internacionalidade nas relações de compra e venda comerciais no RJCC, significando que o contrato de escambo (*barter*) pode ser celebrado entre partes que tenham o seu estabelecimento em Moçambique ou em diferentes Estados e, assim configurando um contrato comercial internacional – *cfr.*, n.º 1 do art. 146 do RJCC.

¹⁴ *Cfr.*, Lei de Minas n.º 20/2014, de 18 de Agosto, publicada no Boletim da República n.º 66, I Série, de 18 de Agosto de 2014, 2.º Suplemento.

¹⁵ *Cfr.*, arts. 1 e o n.º 2 do art. 59 da Lei de Minas.

¹⁶ *Cfr.*, al. f) do art. 43, al. d) do art. 46 e al. c) do art. 51, todos da Lei de Minas.

¹⁷ *Cfr.*, Regulamento da Lei de Minas, aprovado pelo Decreto n.º 31/2015, de 31 de Dezembro, publicado no Boletim da República n.º 104, I Série, de 31 de Dezembro de 2015, Suplemento.

Da questão suscitada, depreendem-se duas hipóteses sendo uma negativa e outra positiva:

- A falta de regulação específica de contratos do tipo *buy-back* em Moçambique representa um obstáculo à sua celebração na área de recursos minerais, pois gera insegurança jurídica, limita a previsibilidade das obrigações contratuais e desencoraja a adopção desse modelo contratual por investidores e operadores do sector;
- A ausência de um quadro legal específico, em Moçambique, sobre o *buy-back* não constitui impedimento à celebração destes contratos na comercialização de recursos minerais no país, uma vez que tais contratos podem ser celebrados mediante a aplicação de princípios gerais de Direito com recurso a normas e práticas internacionais supletivas.

vi. Objectivos

A presente pesquisa tem os seguintes objectivos:

Objectivo geral

Abordar sobre os desafios legais do *countertrade*, em sede de comercialização de produtos minerais através de operações de *buy-back* em Moçambique.

Objectivos específicos

- Discutir o papel e a relevância jurídica do *countertrade*, no comércio internacional;
- Identificar o enquadramento do *buy-back* nas modalidades de *countertrade* e o seu contributo na indústria mineira em Moçambique;
- Examinar as limitações e lacunas no quadro legal moçambicano em relação ao *buy-back* associado aos produtos minerais;
- Propor soluções legislativas e institucionais para as práticas de *buy-back* na comercialização de recursos minerais no ordenamento jurídico moçambicano.

vii. Metodologia de pesquisa

Para a elaboração deste trabalho, recorreu-se ao método de investigação indirecta, através da busca de referências bibliográficas¹⁸ que consistiu no recurso à informações, conhecimentos e material pré-existente, tais como: manuais, monografias, dissertações de mestrados, teses de doutoramento, revistas jurídicas, e resumos de trabalhos publicados.

¹⁸ Sem excluir, todavia, o recurso ocasional de sites da *internet*.

Constituiu, ainda, na interpretação da legislação vigente na ordem jurídica interna e internacional, da doutrina e jurisprudência internacional relativamente ao tema.

Adicionalmente adoptou-se o método dedutivo¹⁹, o método doutrinal, que consiste na análise de discussões de posições doutrinárias antagónicas e convergentes face à cada questão ou problema suscitado sobre a matéria referente ao tema. Finalmente, explorou-se, na pesquisa, o método comparativo, pela abordagem do Direito Comparado.

¹⁹ Uma vez que se parte de um estudo geral para chegar a conclusões de compreensão de aspectos e conteúdos particulares da matéria, com a finalidade de familiarizar-se com o tema e obter uma nova percepção a seu respeito – *cfr.*, MARCONI, Mária de Andrade; LAKTOS, Eva Mária (2003) Fundamentos de Metodologia Científica, 5.^a Edição, Atlas Editora, São Paulo, Brasil, pág. 91.

CAPÍTULO – I

INTRODUÇÃO DO *COUNTERTRADE* NO COMÉRCIO INTERNACIONAL

1.1 O *countertrade* no comércio internacional

1.1.1 Conceito de *countertrade*

Autores como Agnès Biscaglia e Jean-Louis Amelon que se debruçam sobre a temática do *countertrade* limitam-se a uma breve descrição das principais operações tal como são divulgadas nos negócios internacionais. Apesar destes autores concordarem que o *countertrade* é um termo genérico susceptível de abranger um conjunto variado de operações internacionais²⁰, o conceito que apresentam é válido para um (ou alguns) dos tipos de operações, mas já não o é para designar o conjunto.²¹

O que importa é averiguar se é possível encontrar um critério que não só permita agrupar um conjunto homogéneo de transacções internacionais, mas também que distinga as transacções de *countertrade* das transacções afins no comércio internacional.

Numa primeira tentativa de aproximação do critério influenciada pela sugestão partilhada pelos autores acima, o *countertrade* respeitaria a transacções comerciais internacionais em que a totalidade ou parte do pagamento não teria lugar em divisas, mas em bens ou serviços (“negócios sem dinheiro”).²² Entretanto, a ausência de pagamento em divisas e moeda nacional não poderá ser considerado critério suficiente para agrupar todas as operações do *countertrade*.

Outros autores como Arnaldo Gabriel apresentam a reciprocidade e a ligação entre os contratos, como os atributos susceptíveis de caracterizar o *countertrade* e de o distinguir das outras operações de comércio internacional.²³ Ou seja, a contrapartida da obrigação de

²⁰ Neste sentido menciona a OCDE (1986), *op.cit.*, pág. 89.

²¹ sim RAZOUMOV, K. L. (1984) *Les contrats sur la base de compensations entre organismes soviétiques et firms étrangères*, Clunet, n.º 1 – J/F/M), pág. 92, apresenta uma definição de *countertrade* (“contrats sur la base de compensations”) que corresponde ao conceito de *buy-back*: “Um contrato com base em *countertrade* é um acordo celebrado a longo prazo com uma empresa ou grupo de empresas estrangeiras, relativo à aquisição a crédito de produtos e serviços, patentes, *know-how* e outros produtos necessários ao equipamento de uma unidade e o reembolso do crédito é efectuado pela entrega no estrangeiro dos produtos fabricados nessa unidade e especificados no acordo ou pela prestação de serviços” – traduzido do francês.

²² NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003), *op.cit.*, pág. 62.

²³ NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003), *op.cit.*, pág. 64; Os termos reciprocidade, ligação, tal como compensação são usados com frequência para designar as operações de *countertrade* na generalidades, como refere RAJSKI, Jerzy (1986) *Some legal aspects of international compensation trade: International and comparative law quarterly*. Vol. I. Parte I, pág. 129.

exportação de uma parte reside na obrigação de importação da outra, constituindo a dependência das obrigações nas transacções o aspecto jurídico distintivo do *countertrade*, que seriam transacções internacionais nas quais as obrigações recíprocas são associadas à exportação e importação de bens ou serviços.²⁴

De acordo com o Guia Jurídico das Transacções Internacionais de *Countertrade* (*Legal Guide*)²⁵, com vista a identificar as transacções relevantes no âmbito do *countertrade* e de excluir as operações afins, apresentou a seguinte noção²⁶:

“(…) *Countertrade transactions covered by the Legal Guide are those transactions in which one party supplies goods, services, technology or other economic value to the second party, and, in return, the first party purchases from the second party an agreed amount of goods, services, technology or other economic value. A distinctive feature of these transactions is the link between the supplies in the two direction is conditioned upon the conclusion of the supply contract or contracts in the other direction. When the parties enter into contracts in opposite directions without expressing such a link between them, the contracts, as regards contractual rights and obligations of the parties, cannot be distinguished from straight-forward independent transactions.*²⁷

Assim, de acordo com o Guia Jurídico da UNCITRAL a relação entre a exportação e a importação tem de ser estabelecida mediante uma ligação na celebração entre os contratos²⁸, dependendo a conclusão da exportação da importação ou vice-versa.²⁹ Não havendo ligação

²⁴ NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003), *op. cit.*, pág. 64; Os termos reciprocidade, ligação, tal como compensação são usados com frequência para designar as operações de *countertrade* na generalidades, como refere RAJSKI, Jerzy (1986) *Some legal aspects of international compensation trade: International and comparative law quarterly*. Vol. I. Parte I, pág. 129.

²⁵ Estabelecida em 1966, a Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL) é o principal órgão das Nações Unidas a tratar de questões envolvendo o Direito do Comércio Internacional. As Nações Unidas, por intermédio desta comissão, vem contribuindo para a uniformização das práticas e costumes do comércio, mediante compilação, organização e publicação de textos explanatórios e manuais.

²⁶ A UNCITRAL na tentativa de harmonizar possíveis soluções para as complexas questões jurídicas decorrentes do *countertrade*, fornece orientação jurídica sobre as transacções comerciais internacionais de *countertrade*, mediante a elaboração e aprovação do Guia Jurídico das Transacções Internacionais de *Countertrade* (*Legal Guide*).

²⁷ UNCITRAL, *Legal Guide on International Countertrade Transactions*, *op. cit.*, pág. 95

²⁸ Esta ligação entre os contratos poderá ser estabelecida através do “*countertrade agreement*”, conforme aconselha o Guia Jurídico da UNCITRAL. E que a ligação poderá ser estabelecida mediante remissão de um contrato para o outro – *cfr.*, NEVES, Arnaldo R. Costa (2003), *op. cit.*, pág. 68.

²⁹ Cumprirá observar que no *barter* a obrigação de *countertrade* consta de dum único contrato que prevê fluxos de bens nos dois sentidos (exportação/importação, contra-exportação, contra-importação), o que afecta o

entre a exportação e a importação, contratualmente estabelecida não deverá ser considerada como uma operação de *countertrade*.

De acordo com este critério jurídico, não constituirá uma operação de *buy-back*³⁰ uma transferência internacional de tecnologia seguida de um pagamento com os produtos resultantes do uso daquela, se esse pagamento não corresponder a uma obrigação de *countertrade*. Ora, a orientação mais correcta, susceptível de servir como critério do conceito e de delimitação do *countertrade* no comércio internacional deverá considerar vários elementos cumulativos:

- A internacionalidade: pois se trata de uma operação de comércio internacional³¹;
- A ligação jurídica estabelecida entre uma exportação e uma importação. Esta ligação será estabelecida através de instrumento jurídico próprio, o contrato internacional³²;
- As qualidades de entes empresariais (exportador/ importador) reunidas em cada um dos contraentes no exercício de suas actividades empresariais;
- Ausência total ou parcial de pagamentos em dinheiro ou em bens.

Deste modo, entende-se como conceito de *countertrade* a dependência jurídica estabelecida entre uma exportação e uma importação, através da celebração um contrato internacional, envolvendo transacções de fluxos de bens ou serviços nos dois sentidos, com ausência de pagamentos de dinheiro ou bens de forma total ou parcial.³³

Importa sublinhar que a expressão “*countertrade*” impôs-se no léxico dos negócios internacionais e na literatura especializada como um termo genérico para designar o conjunto das operações no comércio internacional, não obstante outros idiomas terem reivindicado a correspondente tradução.³⁴ Assim, seria oportuno encontrar a correspondente tradução na

alcance genérico desta proposta de delimitação legal do *countertrade*, que apenas se torna válida para as transacções negociadas através de vários contratos – *Ibid.*, pág. 68.

³⁰ Conforme aprende-se posteriormente como uma das modalidades das operações de *countertrade*, objecto de estudo deste trabalho.

³¹ CORREIA, António Arruda Ferrer (1973) Lições de Direito Comercial: Da arbitragem comercial internacional, in Temas de Direito Comercial e de Direito Internacional Privado, Almedina, Coimbra, pág. 187; *Cfr.*, também os critérios de internacionalidade dos contratos comerciais internacionais in PINHEIRO, Luís Lima (2005) Direito do Comércio Internacional (Contratos comerciais internacionais, Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias, Arbitragem Internacional), Editora Almedina, Coimbra, pág. 72.

³² Esta ligação jurídica entre os contratos nos dois sentidos, forma muitas das vezes uma união de contratos – *cfr.*, NEVES, Arnaldo Gabriel R (2003), *op. cit.*, pág. 68.

³³ NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003), *op.cit.*, pág. 69.

³⁴ Exemplos dos autores da língua francesa (*compensation*); os autores alemães (*kompensationvertrag*) e na literatura jurídica italiana (*scambio in compensazione*) – *cfr.*, OCDE (1986), *op. cit.*, pág. 9.

língua portuguesa. A solução adoptada consistiu em optar por contrapartidas.³⁵ Doravante, para efeitos deste trabalho, quanto a terminologia eleita para aludir ao *countertrade* será também contrapartidas.

1.1.2 O papel do *countertrade* na indústria mineira

O *countertrade*, entendido como prática comercial contemporânea, é um fenómeno cujas origens remontam ao período de crises económico-financeiras e de escassez de divisas. A partir dos anos 1930, período subsequente à crise da bolsa de valores de Nova York, as práticas de contrapartidas floresceram com a presença de países que assolados pela inflação e pela consequente limitação do poder de compra viam nesse tipo de transacções formas de viabilizar e diversificar a importação de produtos.³⁶

Nas décadas seguintes, marcadas pela escassez de moeda forte, tal prática foi fundamental para que países em desenvolvimento estabelecessem relações comerciais, as quais não seriam possíveis se fossem executadas tradicionalmente através da simples compra e venda, principalmente na aquisição e circulação de produtos minerais.³⁷

Na indústria mineira onde os produtos são, geralmente, matérias-primas de elevado valor e de interesse comercial, como ouro, prata, cobre ou grafite, o *countertrade* permitiu garantir a continuidade das trocas comerciais mesmo em situações de colapso financeiro ou ausência de liquidez internacional.³⁸

O *countertrade* emergiu, assim, como uma alternativa comercial estratégica que possibilitou a aquisição de maquinaria, tecnologia, combustíveis e outros insumos essenciais em troca de produtos minerais, sobretudo, no continente africano, onde se optou em celebrar acordos bilaterais de troca de minerais por bens agrícolas, muitas vezes com parceiros europeus

³⁵ Aceitando que “contrapartidas” é a tradução do original alemão “*gegengeschäfte*”, o que não parece difícil de aceitar atendendo que a língua alemã foi amiúde divulgada inicialmente nos contratos Este-Oeste que estiveram na origem destas operações. De notar, porém, que o vocábulo contrapartidas tem outras aplicações que não a realidade em consideração, comércio internacional, pelo que exige uma referência obrigatória ao comércio internacional – *cfr.*, Dicionário da Língua Portuguesa, Porto Editora, 5.^a Edição, pág. 564.

³⁶ RASMUSSEN U.W. (1983), *op. cit.*, págs. 34-36.

³⁷ FAO – Food & Agriculture Org. Comercio compensatório: Situacion y perspectivas de los productos básicos. Desarrollo Economico y Social. FAO Editor. 1986. Novembro/Dezembro, pág. 23.

³⁸ LEHFELD, Lucas de Souza. Sistema Comercial Internacional: Mecanismos Jurídico-Económicos de Regulamentação. *Apud* FIORATI, J. J.; MAZZUOLI, V. O. (2003) Novas vertentes do comercio internacional. Barueri. Manole, págs. 71-113.

ou asiáticos.³⁹ Actualmente, as contrapartidas não apenas viabilizam e diversificam as exportações de produtos minerais, como também reduzem a dependência directa dos mercados externos na importação de bens essenciais no sector mineiro, como tecnologia de processamento e equipamento especializado.⁴⁰

O recurso ao *countertrade* na indústria mineira constitui uma estratégia eficaz para manter fluxos comerciais estáveis, especialmente em períodos marcados por crises de divisas, ou quando, por exemplo, determinada moeda de curso legal não é aceite como forma de pagamento internacional, ou, ainda, nas situações em que uma determinada moeda não tenha credibilidade no mercado externo.⁴¹

Para Moçambique o *countertrade* pode contribuir para a expansão do produto mineral nacional moçambicano no mercado internacional em sede das exportações e a inserção mais competitiva do país no comércio externo.⁴² E, não menos importante, a transferência de conhecimento tecnológico, contribuindo a aceleração do processo de desenvolvimento industrial e, consequentemente, a diversificação da economia nacional.⁴³

1.2 Modalidades de *countertrade* e sua relevância

Como referenciado anteriormente, o *countertrade* é uma expressão genérica susceptível de abranger uma variedade de operações de comércio internacional, por isso, a tipologia das práticas não é rigorosamente sistematizada.⁴⁴ Daí, a confusão terminológica do termo e a variedade de suas modalidades contratuais, tornam difícil, ou pelo menos, pouco aconselhável, a tentativa de sistematização das operações de contrapartidas no comércio internacional.

Os critérios económicos, jurídicos e outros foram propostos, todavia, por autores e por algumas organizações internacionais na tentativa de distinguir, classificar, sistematizar as operações de *countertrade* considerando as possíveis modalidades.

³⁹ OLIVEIRA, Odete Maria (2005) Relações Globais de Comércio e o Império dos Mercados Mundiais. In: DAL RI JUNIOR, Arno; OLIVEIRA, Odete Maria (org.) Direito Internacional Económico em expansão: Desafios e dilemas. 2.^a Edição. Unijuí, págs. 456-467.

⁴⁰ *Idem.*, pág. 468.

⁴¹ DA COSTA, Pedro Henrique Braz Ribeiro. Da necessidade de uma maior regulamentação dos contratos de *countertrade* por organismos internacionais. 2022. Tese (Bacharel) – Centro de Ciências Jurídicas, Universidade de Pernambuco, Recife.

⁴² *Cfr.*, WELT, Leo G. B., *Trade without money*, *op. cit.*, pág. 27.

⁴³ FÉRIA, LUÍS PALMA (2000) As Contrapartidas das Aquisições Militares Instrumento de Desenvolvimento Económico, GEPE, Brasil, pág. 234.

⁴⁴ *Cfr.*, WELT, Leo G. B. (1984) *Trade without money*, *op. cit.*, pág. 1.

Uma possível sistematização das operações de *countertrade* consiste em classificá-las em contrapartidas comerciais e contrapartidas industriais, segundo um critério económico.⁴⁵ As primeiras caracterizam-se por respeitarem a transacções ocasionais, montantes moderados, gama variada de mercadorias sem ligações entre si e com duração, relativamente, rápida (*barter, compensation, counterpurchase*).⁴⁶ As segundas correspondem a transacções de montante elevado, a médio ou longo prazo (três a vinte e cinco anos) respeitantes à venda de equipamentos, instalações de linhas de montagem, complexos industriais, envolvendo a transferência de tecnologia (*buy-back, offset*).⁴⁷

Outra sistematização possível utilizaria como critério o elemento tempo: distinguindo entre as operações de contrapartidas as transacções a curto prazo e a longo prazo; na generalidade as contrapartidas comerciais são transacções a curto prazo e as industriais são a médio ou longo prazo.⁴⁸

Por último, o número de instrumentos jurídicos utilizados permitiria outro critério: as transacções que são negociadas com recurso a um único instrumento jurídico, o contrato (*barter, compensation*), e aquelas que são negociadas com recurso a vários (todas as outras transacções de *countertrade*).⁴⁹ Será com base neste critério que as modalidades de *countertrade* se distinguem neste trabalho.

⁴⁵ MOATTI, Laurence (1994) *Les échanges compensés internationaux*. A. Pedone. Paris, pág. 140, sugere, ainda, as seguintes classificações: a estrutura da operação, conforme o número e natureza dos contratos que a regem; o número e natureza das partes envolvidas (empresas ou Estados); natureza das prestações (produtos manufacturados, matérias-primas, tecnologia, serviços); motivação das partes (financiamento das importações, projectos de ajuda ao desenvolvimento). *Cfr.*, também quanto a sistematização em OCDE (1986), *op. cit.*, pág. 19.

⁴⁶ BALLESTEROS A. J. (2005), *op. cit.*, pág. 91.

⁴⁷ LEISTER, Margareth Anne (1996), *op. cit.*, págs. 162-163.

⁴⁸ LAMBIN, Jean-Jacques (1985), *op. cit.*, págs. 17-20.

⁴⁹ Note-se, no entanto, que nada obriga ao recurso a vários instrumentos contratuais, muito embora se torne aconselhável na maior parte dos casos. – *Idem.*, *op. cit.*, pág. 59

1.2.1 Operações negociadas com recurso a um único contrato

1.2.2 *Barter*⁵⁰ (troca directa/escambo)⁵¹

O interesse em abordar esta figura pura e primitiva do *countertrade*, reside em ter inspirado todos os demais contratos de contrapartida e por ser a única figura contratual em modelo de *countertrade* prevista no quadro legal de contratos comerciais em Moçambique pelo Regime Jurídico dos Contratos Comerciais⁵² (RJCC).

O *barter* enquanto figura contratual mais simples no âmbito das contrapartidas, corresponde à transacção que, em sentido estrito consiste numa simples troca directa de bens por bens, sem intervenção da moeda. Normalmente, a operação comercial decorre num curto período de tempo, e os produtos trocados (muitas vezes matérias-primas por produtos agrícolas) não têm qualquer relação um com o outro.⁵³ Envolvendo, regra geral, dois intervenientes e um único contrato que regula as exportações e importações.

Os riscos comerciais inerentes ao *barter* como a dificuldade de encontrar a exacta reciprocidade nos valores das mercadorias (uma das causas pelas quais a troca directa foi substituída pela moeda), as dificuldades de financiamento⁵⁴ e, sobretudo, as outras opções contratuais desenvolvidas pela prática do *countertrade*, tornaram esta figura contratual pouco solicitada nos últimos tempos.⁵⁵

⁵⁰ A CNUDCI/UNCITRAL refere-se ao *barter* como um contrato que envolve uma troca bidirecional de bens específicos em que a entrega de bens num sentido substitui, total ou parcialmente, o pagamento monetário pela entrega de bens no outro sentido “[...] a contract involving a two-way exchange of specified goods in which the supply of goods in one direction replaces, entirely or partly, the monetary payment for the supply of goods in the other direction” – *cfr.*, The UNCITRAL, *Legal Guide on International Countertrade Transactions*, *op. cit.*, pág. 13.

⁵¹ Tradução sugerida para a Língua Portuguesa – *cfr.*, Dicionário Inglês-Português: Cambridge Dictionary.

⁵² *Cfr.*, art. 211 e 212 do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 3/2022, publicado no Boletim da República n.º 99, I Série, de 25 de Maio de 2022, 2.º Suplemento.

⁵³ Exemplo da Interbas (*trading* da Petrobras – Multinacional brasileira produtora de petróleo e gás) que concluiu um contrato de troca com a NIOC (*National Iranian Oil Company*/Empresa Nacional Iraniana de Petróleo), pelo qual trocava açúcar e produtos químicos brasileiros por petróleo bruto iraniano; ou o contrato entre o Irão e Nova Zelândia para a troca de petróleo bruto por carne – *Cfr.*, VERZARIU, Pompiliu (1985) *Countertrade, barter and offsets, new strategies for profit in international trade*, McGraw Hill, Nova Iorque, pág. 451.

⁵⁴ Diz respeito à dificuldade para obter financiamento do *barter* por parte de um banco. Ou seja, a atribuição dum valor monetário (preço) a uma operação comercial de troca directa de bens por bens – *cfr.*, WELT, Leo G.B. (1984) *Trade without money*, *op. cit.*, pág. 18.

⁵⁵ NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003), *op. cit.*, pág. 111.

1.2.3 *Compensation*

Esta operação ocorre em transacções em que às vezes o comprador quer pagar uma parte em dinheiro e outra em bens, por escassez de divisas do primeiro. Por exemplo: um exportador de reservas de grafite equatoriano vende a um comprador brasileiro a sua mercadoria e recebe 75% em dinheiro e 25% em bens de equipamento para processamento do mineral deste último. Assim, o acordo em *compensation* envolve o pagamento em espécie e em dinheiro, e geralmente consiste na celebração de um contrato único.⁵⁶

Com efeito, este tipo de *countertrade* pode ser muito útil na área mineira, em especial, em momentos de crise e de escassez de divisas, podendo, por exemplo, uma empresa mineira negociar com um investidor estrangeiro a venda de material de lapidação ou processamento de minerais, em troca de uma parte em dinheiro e outra em produto mineral. O uso do *compensation* nestes termos permite que os empresários realizem transacções com menor risco, pois a parte em dinheiro é paga imediatamente, à vista, assegurando o retorno do investimento e a continuidade das transacções.

2 Operações negociadas com recurso a vários contratos

2.1.1 *Counterpurchase*

Os contratos de *counterpurchase*, correspondem à figura contratual mais divulgada do *countertrade* e a mais complexa, na qual uma das partes (exportador) vende bens e/ou serviços a outra (importador), obrigando-se a realizar compras futuras em um determinado país, sobre uma percentagem do valor dos bens exportados.⁵⁷ Por exemplo: um exportador australiano fornece minério de titânio a um comprador sul-africano e se obriga a realizar compras futuras de cana-de-açúcar em Moçambique. Estabelecendo-se, desta forma, uma relação tripartidária, em que uma empresa vende a outra a sua obrigação de realizar compras em um determinado país.

O *counterpurchase* caracteriza-se pelo uso de vários contratos⁵⁸, mas com um objectivo económico que aglutina todos eles.⁵⁹ Neste tipo de transacção não se verifica qualquer relação entre os bens objecto de exportação/importação, sendo celebrados dois contratos separados,

⁵⁶ NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003), *op. cit.*, pág. 117.

⁵⁷ *Cfr.*, WELT, Leo G. B. (1984) *Trade without money*, *op. cit.*, pág. 19.

⁵⁸ *Cfr.*, The UNCITRAL, *Legal Guide on international Countertrade Transactions*, *op. cit.*, pág. 97.

⁵⁹ ALDO, Frigani, *Countertrade: um tentativo de analisi giuridica*, Gazzeta valutaria e del commercio internazionale, n.º 9. Milão. Maio. 1987.

juridicamente autónomos e que se desenvolvem de forma independente, atribuindo a cada um deles um valor em divisas. Assim, a prática contratual tem consagrado a opção por dois contratos: (1) venda internacional de bens⁶⁰ e (2) contrato de *counterpurchase*, nalguns casos ligados por um (3) *protocol agreement*⁶¹.

2.1.2 *Offset*⁶²

Por um acordo de *offset*, o exportador do bem compromete-se a investir em projectos ou comprar produtos no país do importador como parte do acordo de venda original. O país recipiente tem, geralmente, como objectivo principal a actualização tecnológica da indústria local, e por objectivo secundário a manutenção ou aumento de níveis de emprego.⁶³

Originalmente estes acordos tiveram como objecto exclusivo o fornecimento de equipamento militar de alta tecnologia e foram celebrados a partir dos anos cinquenta entre os países desenvolvidos⁶⁴, que fabricavam acessórios localmente. A partir da década de oitenta o *offset* abrangeu equipamento de alta tecnologia não exclusivamente para fins militares (aeronáutica, transportes, telecomunicações, informática, energia nuclear...) e revestiu a forma privilegiada de comércio por contrapartidas entre empresas e países da OCDE.

Quanto à estrutura contratual, a obrigação de *offset* poderá assim constar do contrato principal (importação de equipamento, transferência de tecnologia), mediante a previsão cláusula que une os contratos.⁶⁵

2.2.3 *Buy-back*⁶⁶

O termo *buy-back* consiste na exportação de bens de equipamentos e, o que é mais frequente, transferência internacional de tecnologia ao importador, sendo, simultaneamente, uma forma de exportação e de financiamento de unidades de produção de terminado bem.⁶⁷ É,

⁶⁰ Cfr., SOARES, Maria Ângela Bento (1986) Contratos Internacionais, Almedina, Coimbra e RAMOS, Rui Manuel MOURA (1986) Contratos internacionais: Compra e venda, cláusulas penais, arbitragem. Almedina, Coimbra, pág. 56 e ss.

⁶¹ Cfr., The UNCITRAL, *Legal Guide ...*, op. cit., pág. 98.

⁶² OFFSET. In: Cambridge, Dicionário Online de Inglês-Português/Português-Inglês, traduz-se por compensação, compensar..

⁶³ LEISTER, Margareth Anne (1996), op. cit., pág. 187.

⁶⁴ Cfr., NEVES, Arnaldo R. Costa (2003), op. cit., pág. 42.

⁶⁵ Cfr., NEVES, Arnaldo R. Costa (2003), op. cit., pág. 181.

⁶⁶ BUY-BACK. In: Cambridge, Dicionário Online de Inglês-Português/Português-Inglês, traduz-se por recompra, recomprar.

⁶⁷ GARRETT, João Ruiz Almeida (1960) Pagamentos Internacionais, Atlântida, Coimbra, pág. 67.

assim, um acordo em que o fornecedor de uma planta industrial, equipamento ou tecnologia aceita ser pago em produtos provenientes da produção futura gerada pelo próprio equipamento ou planta fornecida. Na indústria mineira, este tipo de transacção, geralmente, envolve a instalação de infraestrutura para a extracção de produtos minerais, e o recebimento de uma parte desses recursos como pagamento.⁶⁸

No contrato de *buy-back* cujo objectivo económico não consiste, imediatamente, na obtenção de contrapartidas pela mercadoria fornecida, mas antes a transferência de tecnologia ou da unidade de produção, deverão ser utilizados dois contratos, conforme a natureza da mercadoria a ser transferida.⁶⁹ Assim, por exemplo, se for celebrado um contrato internacional de transferência de tecnologia e o contrato de *buy-back*, se estabelece uma previsão expressa em ambos contratos quanto à ligação ou relação entre eles, na medida em que se verifica uma relação directa nas contrapartidas.

A transferência de tecnologia é uma serie de processos para compartilhar ideias, conhecimentos, tecnologia e técnicas com outro individuo ou instituição, por exemplo, uma empresa, universidade ou órgão governamental e a aquisição pelo outro de tais ideias, conhecimentos, tecnologia e técnicas.⁷⁰ Em rigor, o contrato de transferência internacional de tecnologia consiste na transmissão de conhecimentos de uma pessoa para outra, podendo as partes contratantes serem pessoas físicas ou jurídicas.⁷¹

⁶⁸ *Idem.*, págs. 78-79.

⁶⁹ *Cfr.*, NEVES, Arnaldo R. Costa (2003), *op. cit.*, pág. 153.

⁷⁰ Sobre o termo transferência de tecnologia *cfr.*, *World Intellectual Property Organization* (WIPO). *Transfer of technology*. Disponível em: <https://shorturl.at/ePA1S>. Data de acesso: 21 de Julho de 2025

⁷¹ DURO, Laura Delgado. Aspectos Jurídicos do Contrato de *Know-How*. Academia do Curso de Ciências Jurídicas e Sociais da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. Vol. 1, pág. 4. 2015.

CAPÍTULO – II

O ENQUADRAMENTO DO *BUY-BACK* NO COUNTERTRADE

1. Breve contextualização

A partir dos anos 60, os níveis de industrialização dos países em vias de desenvolvimento contribuíram para o surgimento de contratos comerciais internacionais celebrados com empresas de países desenvolvidos.⁷² Surgiram assim os contratos “chaves na mão” (*turn key contrats*) que consistiam na entrega ao cliente comprador (receptor de tecnologia) de uma unidade industrial em perfeito estado de funcionamento.⁷³

A construção da unidade ou complexo industrial (construção de edifícios, trabalhos de engenharia civil, montagem e instalação de equipamentos), porém, se revelou insuficiente no que respeitava à formação do pessoal técnico especializado e, com efeito, surgiu o contrato “produto em mão”.⁷⁴

Na medida em que a empresa anfitriã da respectiva unidade industrial se viu na posse do produto extraído ou resultante da produção, não soube colocar no mercado. Com vista a ultrapassar essa limitação surgem os contratos “mercado na mão” (*marché em mains*)⁷⁵, pelo qual os fornecedores da tecnologia “ensinam” a vender os produtos fabricados. Entretanto, tais contratos são excessivamente dispendiosos para as possibilidades dos países em desenvolvimento, e a escassez de divisas impossibilita o seu pagamento em divisas. Assim, se compreende a alternativa que é o recurso a contrapartidas industriais na forma de *buy-back*.⁷⁶

⁷² LUMBRALES, João Pinto da Costa Leite (1988) História do Pensamento Económico, Coimbra Editora, Coimbra, pág. 98

⁷³ *Idem.*, pág. 98

⁷⁴ A fórmula do contrato “contrato produto na mão” foi apresentada pela Argélia, em 1975, com o objectivo de ultrapassar as limitações do contrato “chave na mão”, entendido como mera venda de complexo industrial. – *Idem.*, pág. 99.

⁷⁵ O contrato “mercado na mão” é um tipo contratual de transferência de tecnologia mais ambicioso que as anteriores, já que para além de prever a entrega de uma unidade industrial em perfeito estado de funcionamento e utilizando pessoal técnico no local da produção, ainda prepara os contratos de venda dos produtos que assegurarão o escoamento da produção durante um determinado período fixado contratualmente. Ou seja, ensina-se a empresa receptora não só a produzir por si própria, mas também a vender. Observe-se como limite ao êxito deste contrato, a resistência por parte da empresa investidora em país desenvolvido em “entregar” todos os métodos que permitiriam tornar os receptores de tecnologia em potenciais concorrentes. – *cfr.*, NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003), *op. cit.*, pág. 147.

⁷⁶ Ultrapassando todas as dificuldades ou limitações das anteriores formas contratuais no comércio internacional, o *buy-back* ganha peso por resultar de uma troca recíproca em exportações e a comercialização. Sendo a troca de produtos fabricados pela unidade industrial através da transferência de tecnologia do fornecedor, e a “recompra” deste para colocar os tais produtos no seu mercado. E, as obrigações estão directamente ligadas entre a importação da tecnologia e a exportação dos produtos, vinculadas somente entre as partes contratuais –

1.2 Conceito de *buy-back* no *countertrade*

A doutrina apresenta vários conceitos do contrato internacional de *buy-back*:

O *buy-back* é um novo tipo de contrato industrial por contrapartidas entre dois ou mais países distintos, que envolvem a compensação nas transacções, fornecimento de equipamentos, instalações ou unidades industriais em troca de produtos aí produzidos.⁷⁷

A UNCITRAL refere-se ao *buy-back* como um termo que consiste nas transacções em que uma parte fornece uma instalação de produção, e as partes acordam que o fornecedor da instalação, ou uma pessoa designada pelo fornecedor, receberá os produtos resultantes dessa unidade de produção. O fornecedor da instalação transmite frequentemente tecnologia e formação e, por vezes componentes ou materiais a serem utilizados na produção.⁷⁸

Em sentido estrito, neste contrato o importador de tecnologia compromete-se a pagar a totalidade ou parte do preço da tecnologia recebida com a produção futura de bens, que será em parte ou na totalidade adquirida pelo primitivo fornecedor.⁷⁹

Como referenciado anteriormente, esta modalidade de contrapartidas caracteriza-se pela troca directa entre o fornecimento de bens e a aquisição dos bens produzidos, configurando um contrato de “recompra” ou “obter de volta” dos produtos fabricados com a tecnologia ou equipamentos fornecidos.⁸⁰

1.3 Modalidades do *buy-back*

A empresa estrangeira fornecedora da tecnologia a se transferir pode receber uma parte do pagamento sob a forma de produtos produzidos por essa tecnologia e o montante restante sob forma de dinheiro.⁸¹ Desta forma, os contratos de *buy-back* podem variar, significativamente dependendo do sector e das necessidades específicas das partes envolvidas.

cfr., MACHADO, Leonor, O surgimento da troca directa no comércio internacional, Exportar. Ano I. 2.^a Serie, n.º 6 (Março/Abril). 1961. pág. 231.

⁷⁷ LEISTER, Margareth Anne (1996), *op. cit.*, pág. 213. No mesmo sentido *cfr.*, LOHNER, Scott, “Countertrade and International Barter” in The International Lawyer, Vol. 19, n.º3, 1985 *apud.*, LEISTER, Margareth Anne (1996), *op. cit.*, pág. 159.

⁷⁸ [...] *refers to a transaction in which one party supplies a production facility, and the parties agree that the supplier of the facility, or a person designated by the supplier, will buy products resulting from that production facility. The supplier of the facility often provides technology and training and sometimes component parts or materials to be used in the production – cfr.*, The UNCITRAL, *Legal Guide ...*, *op. cit.*, pág. 9.

⁷⁹ *Idem.*, pág. 11.

⁸⁰ NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003), *op. cit.*, pág. 155.

⁸¹ *Idem.*, pág. 291.

1.3.1 *Full buy-back*

Neste modelo de *full buy-back* ou *buy-back* total, o fornecedor é pago inteiramente com a produção gerada pela transferência de tecnologia fornecida, não havendo um pagamento inicial em dinheiro.⁸² Assim, o proprietário de uma mina, por exemplo, não precisa desembolsar grandes quantias de dinheiro, inicialmente, facilitando a instalação de infraestrutura ou unidade de produção de seus minerais.

1.3.2 *Partial buy-back*

No modelo *partial buy-back* ou *buyback* parcial, o pagamento à empresa investidora estrangeira é uma combinação de dinheiro e a produção futura. Ou seja, as partes celebram um contrato de *countertrade*, prevendo que uma parte do contrato será paga em dinheiro e outra percentagem, com o resultado da produção.⁸³ Na área mineira, uma empresa mineira pode celebrar um contrato com um investidor estrangeiro onde este fornecerá equipamentos para processamento de minerais, e o pagamento será efectuado nos moldes de um *buy-back* parcial.

1.3.3 *Progressive buy-back*

Por fim, neste modelo de *progressive buy-back* ou *buy-back* progressivo as partes acordam que os pagamentos iniciam com uma pequena percentagem em dinheiro e da produção dos bens, aumentando progressivamente à medida que a produção se estabiliza e cresce.⁸⁴ Na área mineira, as partes podem acordar que o pagamento será efectuado de forma gradual, onde uma parte será em dinheiro e a outra com o resultado da produção, subindo a percentagem da produção gradualmente. Por exemplo, o pagamento de 10 toneladas de grafite elevando-se a 100 toneladas. À medida que o pagamento com o resultado da produção aumenta, diminui o pagamento em dinheiro e vice-versa.

⁸² *Ibidem.* pág. 292.

⁸³ ESTEBAN DE LA ROSA, Gloria (2005), *op. cit.*, pág. 295.

⁸⁴ *Idem.*, pág. 296.

2. Características do contrato de *buy-back*

A doutrina não tem hesitado na consagração dos contratos internacionais de contrapartidas enquanto espécie do género contratos de comércio internacionais.⁸⁵ Assim, revestem-se contratos de contrapartidas das características gerais dos contratos de comércio internacional como negócios jurídicos bilaterais⁸⁶, consensuais, informais, onerosos e sinalagmáticos, sendo portanto, a comercialidade⁸⁷ e a internacionalidade⁸⁸ as características mais relevantes.

Outras características dos contratos de contrapartidas, em particular, do contrato do *buy-back* residem na sua inominabilidade, atipicidade, o seu carácter misto⁸⁹ e, a característica da proporcionalidade e compensação nas transacções, as quais visam assegurar o justo equilíbrio económico entre o que é transferido e o que é fornecido em contrapartida, evitando vantagens económicas desproporcionais para qualquer das partes.⁹⁰

2.1 A relevância do *buy-back* no comércio internacional

Segundo as estatísticas da UNCTAD, os contratos de contrapartidas, incluindo o *buy-back*, representaram, aproximadamente, 10% do volume global de comércio internacional nas décadas de 1980 e 1990, embora a percentagem tenha diminuído com a flexibilização dos

⁸⁵ Do ponto de vista jurídico um contrato é internacional se se verificar uma ligação com mais do que um sistema jurídico; entre vários sistemas jurídicos, ou com este(s) e a ordem jurídica internacional; Então, se, de acordo com um critério económico um contrato é internacional se estão em jogo interesses do comércio internacional, se existem relações transfronteiriças, os contratos de contrapartidas, assim o contratos de *buy-back* são contratos internacionais – *cfr.*, NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003), *op. cit.*, pág. 86. Neste sentido, são contratos internacionais do comércio, uma espécie de contrato internacional. – *cfr.*, PINHEIRO, Luís Lima (2005), *op. cit.*, pág. 56.

⁸⁶ Normalmente, o contrato possui apenas duas partes, e por isso, é designado de “negócio jurídico bilateral”. Pode, porém, o contrato ter cariz multilateral quando tem mais que duas partes– *cfr.*, LEITÃO, Manuel Teles Menezes (2009) Direito das Obrigações (Da constituição das obrigações), Vol. I, 8.^a Edição, Almedina, Coimbra, pág. 187.

⁸⁷ Consideram-se comerciais, em primeiro lugar, os contratos celebrados entre entes empresariais. Assim quanto à natureza dos sujeitos intervenientes, os contratos internacionais de *buy-back* são celebrados entre os mais variados operados do comércio internacional: entre empresas privadas, entre empresas privadas e empresas do sector público, e entre Estados e empresas privadas. – *cfr.*, PINHEIRO, Luís Lima (2005), *op. cit.*, pág. 59 e NEVES, Arnaldo R. Costa (2003), *op. cit.*, pág. 94.

⁸⁸ Ao Direito Comercial Internacional, apenas interessam os contratos internacionais, pois só estes dizem respeito ao comércio internacional. – *cfr.*, PINHEIRO, Luís Lima (2005), *op. cit.*, págs. 67-72.

⁸⁹ Sobre as características da inominabilidade, da atipicidade e do carácter misto dos contratos *cfr.*, LEITÃO, Manuel Teles Menezes (2009), *op. cit.*, págs. 207-209 e DUARTE, Rui Pinto (2000) Tipicidade e Atipicidade dos Contratos, Almedina, Coimbra, págs. 131 e ss.

⁹⁰ PINHEIRO, Luís Lima (2005), *op. cit.*, pág. 68.

sistemas monetários, o *buy-back* continua presente em sectores como energia, defesa, e tecnologia industrial, com destaque para contratos mineiros.⁹¹

A UNCITRAL, no seu relatório anual de 2015, destacou que o *buy-back* foi um dos instrumentos utilizados para viabilizar cerca de 20% dos acordos industriais celebrados com países em transição económica durante os anos de reestruturação económica pós-Guerra Fria.⁹²

Em termos práticos, o *buy-back* impulsionou o comércio internacional ao permitir que países com pouca disponibilidade de divisas pudessem adquirir maquinaria e tecnologia, comprometendo-se a pagar por meio da exportação futura de produtos derivados do uso desses bens. A principal razão do seu sucesso reside no facto de permitir a criação de cadeias de processamento produtivas locais, com impacto directo na diversificação das exportações, na industrialização e comercialização.⁹³

Portanto, o contrato de *buy-back* não apenas facilitou o comércio internacional em períodos de dificuldade financeira global, como também continua a ser uma ferramenta estratégica de desenvolvimento. A sua relevância jurídica e económica é sublinhada pela UNCITRAL, que recomenda a sua regulamentação clara e adaptada às novas realidades do comércio internacional.⁹⁴

Em Moçambique, embora não haja dados sobre práticas de *buy-back* no comércio internacional em relação à sua indústria mineira, o fluxo das exportações de minerais e de importação de materiais ou produtos industriais revela o potencial para este mecanismo de contrapartidas, de modo a garantir maior sustentabilidade e aumento das exportações de minerais, dado que tais produtos já integram as cadeias comerciais do país.⁹⁵

2.2 O *buy-back* na comercialização de recursos minerais para Moçambique

O sector mineiro, apesar do seu potencial contributo para o crescimento económico do país, enfrenta desafios significativos, como a falta de recursos e infraestruturas necessárias para

⁹¹ Cfr., UNCTAD. *Countertrade: Forms, Magnitude and Effects*. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD/ITP/68, 1990.

⁹² Cfr., UNCTAD. Trade and Development Report (Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development), United Nations, New York, 1989.

⁹³ Cfr., *Promotion and encouragement of technological innovation: A selective review of policies and instruments*. UNCTAD, Doc. TB/B/C-6/139, Agosto de 1986..

⁹⁴ Cfr., UNCTAD. Trade and Development Report (Report by the secretariat of the United Nations Conference on Trade and Development), United Nations, New York, 1986..

⁹⁵ Cfr., Relatório do Ministério da Indústria e Comércio. O Posicionamento de Moçambique no Comércio Internacional: Fluxos Comerciais em Moçambique: Tendências e Medidas de Política. 1.ª Edição. 2016.

a realização de actividades de extracção, desenvolvimento e processamento mineiro dos recursos minerais descobertos.⁹⁶

As empresas mineiras, sobretudo, as empresas locais que se encontram em áreas rurais, onde a actividade comercial é, praticamente, inexistente e faltam recursos básicos, como equipamentos ou materiais industriais, instalações ou infraestruturas necessárias para realizar as operações mineiras de pequena escala, encontram-se limitadas para desenvolver as suas actividades de forma sustentável e competitiva.

Neste cenário, o *buy-back* apresenta-se como uma alternativa para superar tais desafios ao permitir que empresas estrangeiras invistam bens de capital como maquinaria ou tecnologia para a extracção e processamento de minerais ao negociar contrapartidas com uma empresa mineira moçambicana, recebendo aquela em troca uma parte da produção futura dos minerais como forma de pagamento das transacções.

Mas, ainda, o *buy-back* pode ser uma forma de financiamento estratégica para reforçar a capacidade técnica e financeira dos titulares de concessões mineiras, senhas ou certificado mineiro, e facilitar a celebração de contratos mesmo sem acesso imediato a divisas. Paralelamente, promove o posicionamento competitivo das empresas mineiras a nível internacional pela qualidade das suas plantas industriais de processamento, ao recorrer a tecnologia avançada e instalações adequadas.

Pela necessidade de transformar a estrutura económica do país, promovendo a industrialização e a agregação de valor aos recursos minerais (cobre, grafite, prata, entre outros), os contratos de *buy-back* podem contribuir na diversificação da economia e promover a inovação em sectores de alto valor agregado essenciais para estimular o crescimento económico.⁹⁷

De facto, a indústria mineira nacional é, relativamente, pouco competitiva, não se beneficia plenamente da integração de Moçambique na economia mundial e não produz de forma eficiente e em níveis consistentes com os objectivos gerais de desenvolvimento

⁹⁶ MATOS, Elmer Agostinho Carlos e M, Rosa Maria Viera. “Exploração Mineira em Moçambique”. Revista Nera. 2017. pág. 307.

⁹⁷ Como prioridades e pilares de implementação da Estratégia Nacional de Desenvolvimento (ENDE) 2025-2044 está a promoção e a diversificação da economia, da industrialização e transformação local da matéria prima, reduzindo a dependência de sectores primários e desenvolvendo sectores de alto valor agregado e serviços. – *cfr.*, Pilar II: da transformação estrutural da economia na Estratégia Nacional de Desenvolvimento (ENDE) 2025-2044 aprovada pela Resolução n.º 16/2025, publicada no Boletim da República n.º 88, I Série, de 12 de Maio de 2025.

económico almejados.⁹⁸ Por isso, a Política e Estratégia Comercial aprovada pela Resolução n.º 41/2023 de 19 de Outubro⁹⁹ destaca a necessidade de elaborar uma estratégia nacional de exportações que promova a diversificação dos produtos exportados e a busca por novos mercados. Com vista a concretizar estas diretrizes comerciais adoptadas pelo país, é viável buscar alternativas em outras formas de negócio inovadoras no campo internacional, que se apresentem vantajosas para a inserção de produtos minerais nacionais no mercado externo.

Face aos desafios na exportação de minerais no mercado internacional devido à escassez de divisas e à fragilidade da moeda nacional do país (o Metical), torna-se difícil o acesso de moeda forte para o país, essencial para o pagamento de transacções internacionais.¹⁰⁰ Deste modo, o *buy-back* pode consistir em uma alternativa para ultrapassar as barreiras cambiais que o país pode enfrentar, nomeadamente, quando as empresas mineiras pretendam adquirir mercadorias de elevado custo e cujo pagamento seja exigido em moeda estrangeira.

Importa aqui destacar que o *Legal Guide* sugere que os Estados devem promover políticas governamentais e quadros legais específicos sobre o *countertrade*, pois entende que se trata de uma matéria própria de regulamentação interna, alinhando-se com os interesses e protecção de direitos de cada Estado¹⁰¹. Assim sendo, ao celebrar um contrato internacional, deve-se considerar o seu ambiente jurídico interno através da escolha da lei aplicável pelas partes no uso da sua autonomia privada¹⁰², caso contrário corre-se o risco de não fazê-lo com segurança, equidade e conveniência.

⁹⁸ Cfr., O 11.º Relatório da Iniciativa de Transparência da Indústria Mineira (ITIE), publicado pelo Centro de Integridade Pública (CIP), Maputo, 2024. Disponível em: <https://www.cipmoz.org/wp-content/uploads/2024/03/11-Relatorio-do-ITIE-Mocambique-.pdf> Data de acesso: 03 de Junho de 2025.

⁹⁹ Cfr., Política e Estratégia Comercial aprovada pela Resolução n.º 41/2023 de 19 de Outubro que aprova a Política e Estratégia Comercial 2023-2032 (PEC), publicada no BR n.º 200, I Série, de 19 de Outubro de 2023.

¹⁰⁰ A penetração das exportações de Moçambique nos grandes mercados é fraca devido à sua moeda e os exportadores enfrentam uma forte concorrência e contratos rígidos. – cfr., BIGGS, Tyler – O impacto das flutuações da taxa de câmbio na economia moçambicana, págs. 16-17. Disponível em: <https://www.acismoz.com/wp-content/uploads> Data de Acesso: 03 de Junho de 2025.

¹⁰¹ Em alguns países, as contrapartidas estão sujeitas à regulamentação governamental, que pode promovê-lo de várias maneiras, sendo uma delas a criação de legislação específica para controlar e estabelecer os direitos e obrigações das partes, bem como a gestão dos recursos do país.– cfr, *Legal Guide*, *op.cit.*, pág. 7.

¹⁰² Cfr., art. 3 da Convenção de Roma sobre a Lei Aplicável às Obrigações Contratuais; art. 7 da Convenção Interamericana sobre o Direito Aplicável aos Contratos Internacionais; art. 1.1 dos Princípios do UNIDROIT (*International Institute for the Unification of Private Law* – Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado) Versão 2016, e o art. 583 do RJCC.

CAPÍTULO – III

REGULAMENTAÇÃO LEGAL DO *BUY-BACK* NO ORDENAMENTO JURÍDICO MOÇAMBICANO E A NÍVEL DO DIREITO COMPARADO

1. Tratamento legal do *buy-back* em Moçambique

Em 2022 a regulação dos contratos comerciais ganhou uma nova dinâmica, com a entrada em vigor do Regime Jurídico dos Contratos Comerciais.¹⁰³ O novo regime jurídico prevê uma parte geral onde são estabelecidos os principais conceitos, directrizes e princípios que orientam os contratos comerciais e se debruça sobre os contratos comerciais em especial, dos quais, consta o contrato de escambo ou troca (*barter*).

O contrato de escambo ou de troca ou ainda *barter* como é designado no comércio internacional como uma das modalidades de *countertrade* é definido pelo RJCC como a convenção mediante a qual as partes, os co-permutantes, obrigam-se correlativamente a transferir a propriedade de um ou vários bens ou direitos.¹⁰⁴ O RJCC, contudo, não prevê as restantes modalidades de *countertrade*, na qual incluir-se-ia o *buy-back*, limitando-se, no artigo seguinte, a estabelecer as regras aplicáveis ao contrato de escambo, sendo aplicáveis as mesmas estabelecidas para a compra e venda comercial, em tudo quanto forem aplicáveis as circunstâncias ou condições daquele contrato.¹⁰⁵

Convém destacar que o RJCC inclui a modernização e a adopção de normas internacionais sobre compra e venda de mercadorias. Foi nestes moldes que o legislador moçambicano incluiu o regime jurídico do contrato de compra e venda comercial nos artigos 146 e ss. deste diploma.¹⁰⁶ Com efeito, inspirado pela ideia de adoptar normas internacionais de compra e venda internacional de mercadorias, o legislador moçambicano transcreveu o texto conceptual do contrato de compra e venda da CISG¹⁰⁷ e aplicou-o no RJCC.

¹⁰³ Aprovado pelo Decreto-Lei n.º 3/2022, publicado no Boletim da República n.º 99, I Série, de 25 de Maio de 2022, 2.º Suplemento.

¹⁰⁴ *Cfr.*, art. 211 do RJCC.

¹⁰⁵ *Cfr.*, art. 212 do RJCC.

¹⁰⁶ MACHAVA, Almeida. Regime Jurídico dos Contratos Comerciais de Moçambique: Da autonomia à confusão jurídica (Resumo), Faculdade de Direito, Universidade de Macau *apud*. PENE, Ivânia Maurício. Das incongruências e contradições a incorporação de Regras Internacionais no Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial em Moçambique. 2024. Tese (grau de Licenciatura) – Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane, Maputo.

¹⁰⁷ *Cfr.*, art. 3 da Convenção de Viena das Nações Unidas sobre a Compra e Venda Internacional de Mercadorias. Esta Convenção não se encontra ratificada no país em desobediência do artigo 18 da Constituição da

A segunda parte do n.º 1 do art. 147 do RJCC prevê que os contratos de compra e venda onde haja fornecimento de mercadorias a fabricar ou a produzir estão cobertos pelo instrumento legal.¹⁰⁸ Compreende-se que só será compra e venda se houver um acordo de fabrico ou produção de bens, significando que, o vendedor assume as obrigações de as produzir sob risco e conta própria utilizando seus próprios instrumentos e materiais com vista a cumprir com a sua prestação.¹⁰⁹

A regra não é, porém, absoluta. Caso o contraente que encomendou as mercadorias “tenha de fornecer uma parte essencial dos materiais necessários para o fabrico ou produção dela”¹¹⁰, o *buy-back* será, neste caso, excluído desta disposição. Esta hipótese ocorre quando, por exemplo, uma mineradora moçambicana confia a produção ou processamento dos minerais a uma empresa estrangeira encarregada de fornecer a maquinaria necessária. Nesse caso, não há compra e venda de mercadorias. Pois, a parte “essencial” dos materiais necessários para o fabrico ou produção dos minerais é fornecida pela parte que em contrapartida receberá os produtos minerais. Haverá, portanto, nestes casos exclusão do *buy-back*.¹¹¹

Em relação ao n.º 2 do art. 147 do RJCC, isto é, a que se refere aos contratos complexos em que o fornecedor da mercadoria deve também realizar serviços ou fornecer a mão-de-obra, o RJCC não será aplicado aos contratos nos quais a parte preponderante da obrigação do contratante que fornece as mercadorias consiste num fornecimento de mão-de-obra ou de outros serviços.

Assim, se o contrato se resume ao fornecimento da mão-de-obra ou se a mão-de-obra é “parte preponderante” da obrigação, o RJCC não se aplica. É o caso do contrato de *buy-back* em que o fornecimento de mão-de-obra não é essencial, mas pode ser incluído, pois é comum que o contrato também inclua serviços técnicos especializados, que podem envolver o envio de mão de obra estrangeira, como engenheiros, técnicos de manutenção, supervisores ou

República de Moçambique, o qual fixa os pressupostos da vigência do Direito internacional na ordem jurídica interna, determinando a necessidade de sua aprovação, ratificação e publicação oficial em Boletim da República.

¹⁰⁸ O conceito encontra-se consagrado igualmente na CISG: “são considerados de compra e venda os contratos de fornecimento de mercadorias a fabricar ou a produzir, a menos que o contraente que as encomende tenha de fornecer uma parte essencial dos elementos necessários para o fabrico ou produção – *cfr.*, art. 3.1. da CISG.

¹⁰⁹ *Cfr.*, KUYVEN, Fernando/ PIGNATTA, Francisco Augusto (2015) Comentários à Convenção de Viena: Compra e Venda Internacional de Mercadorias, Saraiva, São Paulo, pág. 73.

¹¹⁰ De igual maneira prevista na CISG – *cfr.*, KUYVEN, Fernando/ PIGNATTA, Francisco Augusto (2015), op. cit., pág. 72.

¹¹¹ *Idem.*, pág. 73.

consultores, sobretudo, durante a fase inicial de operação, instalação da maquinaria ou transferência de tecnologia.¹¹²

É certo que um dos objectivos consagrados pela Constituição da República de Moçambique, é a edificação de uma sociedade de justiça social e a criação do bem-estar material, espiritual e de qualidade de vida dos cidadãos, assim como a promoção do desenvolvimento económico do país.¹¹³

Neste âmbito, o governo moçambicano busca promover a exploração e uso racional no aproveitamento dos recursos minerais, assegurando a transformação económica e o desenvolvimento do país, preservando a sustentabilidade da exploração desses recursos e maximizando seus benefícios para os moçambicanos.¹¹⁴ Face à esta programaticidade, em relação ao sector mineiro, a Assembleia da República aprovou a Lei de Minas¹¹⁵, na qual estabelece a concessão mineira, certificado e senhas mineira como parte das de titularização mineira¹¹⁶, das quais decorre o direito de exercer actividades de comercialização de produtos minerais através destes títulos.

Nos regimes aplicáveis aos títulos mineiros de concessão, certificado e senhas mineira, prevê-se na Lei de Minas, entre os direitos do titular, a faculdade de vender ou “*por outra forma alienar os produtos minerais resultantes das actividades e operações mineiras/de extracção*”.¹¹⁷ Importa esclarecer que à luz das palavras de Menezes Cordeiro, que o conceito

¹¹² Por isso, para estas operações, a jurisprudência do tribunal francês *Cour d'appel* de Chambéry face a um litígio desta natureza, não aplicou a CISG a um contrato em que o comprador forneceu material ao vendedor para que este o transformasse em produtos prontos ao uso. Tanto em relação a última parte do n.º 1 do art. 3 quanto em relação ao n.º 2 do art. 3, a Convenção não podia ser aplicada. Primeiro, porque o comprador forneceu uma parte preponderante dos materiais necessários (“essenciais”) à fabricação dos objectos. Segundo, porque a parte preponderante da obrigação do vendedor pode consistiu no fornecimento de mão-de-obra para tal – *cfr.*, *Cour d'appel* de Chambéry (França), 25-5-1993, RJ Com. 1995, nota WITZ.

¹¹³ *Cfr.*, alínea c) e d) do art. 11 da Constituição da República de Moçambique de 2004, revista pela Lei n.º 1/2018 de 12 de Junho, publicada no Boletim da República n.º 115, I Série, de 12 de Junho de 2018, 2.º Suplemento, alterada e republicada pela Lei n.º 11/2023 de 23 de Agosto, publicada no Boletim da República n.º 163, I Série, de 23 de Agosto de 2023.

¹¹⁴ *Cfr.*, Política de Responsabilidade Social Empresarial (RSE) para a Indústria Mineira de Recursos Minerais, aprovada pela Resolução n.º 21/2014 de 16 de Maio, publicada no Boletim da República n.º 40, I Série, de 16 de Maio de 2014.

¹¹⁵ *Cfr.*, Lei n.º 20/2014, de 18 de Agosto, publicada no Boletim da República n.º 66, I Série, de 18 de Agosto de 2014, 2.º Suplemento.

¹¹⁶ *Cfr.* art. 5 da Lei de Minas.

¹¹⁷ *Cfr.*, al. f) do art. 43, al. d) do art. 45 e al. c) do art. 51, todos da Lei de Minas.

de alienação não engloba apenas os contratos de compra e venda, mas também todo o contrato que consista na transmissão de propriedade de um bem”.¹¹⁸

Contudo, de acordo com referida disposição, parte-se do pressuposto de que os produtos minerais já foram extraídos ou processados pelo próprio titular, que, então, pretende vendê-los, o que configura um contrato de compra e venda comercial.¹¹⁹ Assim, a abertura conferida pela Lei de Minas ao permitir a alienação dos produtos “*por outra forma*” não abrange, em rigor, a lógica subjacente ao contrato de *buy-back*.

Diferentemente, no contrato de *buy-back*, as negociações das contrapartidas ocorrem antes da transferência de tecnologia ou da unidade industrial, a qual será fornecida pela empresa estrangeira. Esta, por sua vez, será paga com os minerais extraídos mediante a colocação da unidade industrial transferida. Isto acontece quando, por exemplo, uma empresa estrangeira e uma empresa mineira moçambicana acordam que parte do pagamento pelas contrapartidas da transferência de tecnologia ou maquinaria, seja efectuado mediante a entrega de bens futuros produzidos por esta última.

O Regulamento da Lei de Minas¹²⁰ que define o quadro legal geral que rege a actividade mineira e o uso e aproveitamento dos recursos minerais, estabelece as regras e procedimentos face aos pedidos de concessão, certificados e senhas mineiras para a prospecção e exploração de minerais, desenvolvimento, exploração mineira e processamento de recursos minerais.

No que respeita à compra e venda de produtos minerais que pode ser levada a cabo pelos titulares de concessões mineiras, certificados ou senhas mineiras, o Regulamento de Minas não regula as formas contratuais aplicáveis a estas operações, apenas limita-se a estabelecer as regras e procedimentos gerais para exercício da actividade mineira, não prevendo modelos específicos de contrato de venda para o detentor desses títulos, mas ainda sem excluir a possibilidade de estabelecer princípios ou orientações gerais.

¹¹⁸ CORDEIRO, António Menezes (1953) Tratado de Direito Civil XI; Contratos em especial: compra e venda, doação, sociedade, locação, Edições Almedina, Coimbra, pág. 109.

¹¹⁹ Mas que até certo ponto não preenche o conceito estabelecido na primeira parte do n.º 1 do art. 147 do RJCC, devido a alguma incongruência do conceito, pois não será compra e venda comercial se os bens ou mercadorias estiverem prontos para alienação ou fornecimento, mas sim quando se tratar de uma convenção de execução futura, em que o vendedor se compromete a fornecer bens a produzir ou a fabricar.

¹²⁰ Aprovado pelo Decreto n.º 31/2015, de 31 de Dezembro, publicado no Boletim da República n.º 104, I Série, de 31 de Dezembro de 2015, Suplemento.

Assim, resta ao titular recorrer ao regime jurídico do contrato de compra e venda previsto no RJCC¹²¹, o qual, enquanto regime geral da compra e venda de mercadorias, serve de referência para as diversas modalidades contratuais, inclusive para a indústria mineira, pois se desconhece um modelo contratual específico aplicável.

2. Experiências de abordagens do *buy-back* em Angola, Portugal e Brasil

2.1 Angola

A Lei n.º 20/16, de 29 de Dezembro¹²², estabelece o regime jurídico das contrapartidas obrigatórias a serem prestadas pelos co-contratantes que celebrem contratos de aquisição de bens e serviços com entidades públicas. As contrapartidas previstas na Lei 20/16 incluem, entre outras, recompra (o *buy-back*), como um acordo celebrado com a entidade contratada para que esta aceite como pagamento, total ou parcial, produtos nacionais, juntamente com a transferência internacional de tecnologia.

2.2 Portugal

Desde 1987, Portugal dispõe legislação específica sobre os contratos de *countertrades*: trata-se do Despacho Conjunto dos Ministros da Defesa Nacional e da Indústria e Comércio de 22 de Maio de 1987.¹²³ Encontram-se, neste diploma, referências a diversos tipos de operações que podem configurar os contratos de contrapartidas, como é o caso do *buy-back*.

2.3 Brasil

O Governo brasileiro através do Ministério da Defesa através da Portaria GM-MD N.º 3.990, de Agosto de 2023, estabelece a Política de Compensação (termo brasileiro para contrapartidas) Tecnológica, Industrial e Comercial de Defesa.¹²⁴ Esta legislação estabelece os

¹²¹ Mas que até certo ponto os moldes desta execução não preenche o conceito estabelecido de compra e venda comercial devido a alguma incongruência do conceito, pois não será compra e venda comercial se os bens ou mercadorias estiverem prontos para alienação ou fornecimento, mas sim quando se tratar de uma convenção de execução futura, em que o vendedor se compromete a fornecer bens a produzir ou a fabricar, de acordo com a primeira parte do n.º 1 d art.º 147 do RJCC. Sobre isto, *cfr.*, PENE, Ivânia Maurício. Das incongruências e contradições a incorporação de regras internacionais no Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial em Moçambique. 2024. Tese (grau de Licenciatura) – Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane, Maputo.

¹²² *Cfr.*, Regime Jurídico das Contrapartidas, aprovado pela Lei n.º 20/16, de 29 de Dezembro, publicada no Diário da República n.º 210, I Série, de 29 de Dezembro.

¹²³ *Cfr.*, Despacho Conjunto dos Ministros da Defesa Nacional e da Indústria e Comércio de 22 de Maio de 1987, publicado no Diário da República (DR), Série II, de 2 de Junho de 1987, entretanto revogado pelo Despacho Conjunto n.º 341/99 de 8 de Abril, dos Ministros da Defesa Nacional e da Economia.

¹²⁴ *Cfr.*, Política de Compensação Tecnológica, Industrial e Comercial de Defesa, aprovada pela Portaria Ministerial n.º 3.990, de Agosto de 2023, de 13 de Agosto de 2023.

critérios e procedimento para a realização de acordos de contrapartidas, como *buy-back*, visando garantir que as aquisições de serviços e produtos de fora estrangeiros resultem benefícios para a indústria nacional.

3. Propostas de soluções legislativas e institucionais na regulamentação do *buy-back* em Moçambique

O RJCC ao se debruçar sobre os contratos comerciais, em especial, caracteriza-os de forma exaustiva, como é o caso dos contratos que geram transmissão de propriedade, reservou uma secção exclusiva para o contrato de escambo ou troca (*barter*).

Partindo da sistematização acima referenciada, propõe-se a extensão do referido regime aos diversos tipos de *countertrade*, inclusive o do *buy-back*, em uma secção autónoma. O Guia Jurídico sugere os procedimentos e regras a serem consideradas nos *countertrade*. Sendo assim, a extensão do regime do *barter* aos demais modelos de *countertrade* no RJCC, inclusive do *buy-back*, pode ser inspirada nas regras recomendadas no Guia Jurídico, como previsão de conceitos ou regras gerais.

Adicionalmente, propõe-se que o contrato de *buy-back* fique sujeito a uma remissão expressa para as regras previstas na legislação sectorial específica. No caso das operações por contrapartidas de produtos minerais, deverá se observar as regras, procedimentos e o regime jurídico aplicáveis ao exercício da actividade mineira, em especial, das concessões mineiras, certificado e senhas mineiras.

Relativamente à Lei de Minas, propõe-se a alteração dos regimes jurídicos aplicáveis aos títulos mineiros, especialmente o das concessões mineiras, certificados e senhas mineiras, em relação aos direitos específicos conferidos aos respectivos titulares. A alteração deverá contemplar a inclusão de uma alínea subsequente às disposições que actualmente preveem o direito de “*vender ou por outra forma alienar os produtos minerais resultantes das actividades ou operações mineiras/de extracção*”, conforme a al. f) do art.º 43, al. d) do art.º 45 e al. c) do art.º 51, todos da Lei de Minas, que preveja de forma expressa a possibilidade de celebrar contratos de contrapartidas face aos produtos minerais.

Para o Regulamento da Lei de Minas propõe-se que se estabeleça orientações gerais aplicáveis aos regimes das concessões, certificados e senhas mineiras na secção referente as disposições gerais do regime jurídico de títulos mineiros nos termos dos arts. 20 e ss., como a necessidade do controle do governo através do Ministério que superintende a área dos recursos mineiras. Ou seja, na qualidade de entidade competente na área mineira, como recomenda o

Guia Jurídico das Transacções Internacionais de *Countertrade* ao estabelecer que “as regulamentações governamentais podem estar relacionadas à autoridade de um órgão administrativo para aprovar transacções de contrapartidas”.

Propõe-se, por fim, a exclusão do âmbito de aplicação do respectivo Regulamento as transacções de contrapartidas de produtos minerais que tenham por objecto a transferência internacional de tecnologia, equipamentos industriais ou unidades de produção e a transferência futura de minerais extraídos como forma de pagamento, de maneira que se adopte as recomendações do Guia Jurídico em que estabelece a necessidade de criação de um instrumento legal específico que regule o *countertrade*, conforme diz que “em alguns países, as contrapartidas estão sujeitas à regulamentação governamental, que pode promovê-lo de várias maneiras, sendo uma delas a criação de legislação específica para controlar e estabelecer os direitos e obrigações das partes, bem como a gestão dos recursos do país”.

Apesar da análise da legislação em que determina-se desafios regulatórios do *buy-back* face a comercialização de minerais, existem caminhos alternativos a sua celebração, na medida que o ordenamento jurídico moçambicano reconhece a liberdade contratual¹²⁵ das partes na celebração de contratos, o que significa que as partes tem a liberdade de criar contratos atípicos que podem ser inspirados em práticas contratuais internacionais aplicando igualmente normas internacionais supletivas, como a *lex mercatória*, desde que tais contratos obedeçam os limites da autonomia privada das partes intervenientes.

Assim, a celebração dos contratos de *buy-back* entre os titulares de concessões, certificados e senhas mineiras e uma empresa estrangeira é juridicamente possível. Mas a sua celebração careceria de previsibilidade das obrigações contratuais e de segurança jurídica suficiente para se tornar uma modalidade contratual corrente, sobretudo quando se escolher aplicar normas internacionais supletivas que não tenham força obrigatória, como o *Legal Guide*, na qualidade de *lex mercatória* o que reforça a existência de desafios regulatórios no ordenamento jurídico moçambicano que comprometem celebração efectiva dos contratos de *buy-back*.

¹²⁵ Art.º 405 do Código Civil aprovado pelo Decreto-Lei n.º 47 344, de 25 de Novembro, de 1966, aplicável em Moçambique através da Portaria n.º 22 869, de 4 de Setembro de 1967.

CONCLUSÕES E RECOMENDAÇÕES

Conclusões

Chegados às conclusões, em função das análises realizadas, importa referir que o presente estudo abordou sobre os desafios legais do *buy-back* no âmbito do *countertrade* em relação à comercialização de recursos minerais, de modo a discutir a garantia à segurança jurídica das transacções.

Com isto, no primeiro capítulo do trabalho, ocupou-se de debruçar sobre o papel do *countertrade* no comércio internacional considerando tratar-se de um termo abrangente, que envolve diversas modalidades contratuais que podem ser celebradas entre empresas estrangeiras baseadas em estados diferentes, caracterizadas pela ausência total ou parcial de pagamentos de dinheiro ou bens. Estas operações baseiam-se em trocas de bens ou serviços dependentes uma da outra, ajustados aos interesses comerciais ou industriais das partes, podendo ou não existir uma relação ou correspondência entre os bens exportados e importados.

O segundo capítulo dedicou-se à análise do *buy-back* como uma das modalidades industriais do *countertrade*, evidenciando o seu papel enquanto mecanismo de superação de restrições financeiras em momentos de escassez de divisas, bem como um instrumento de promoção de desenvolvimento industrial em países em desenvolvimento através da aquisição de tecnologia e equipamentos.

No contexto moçambicano, o estudo demonstrou em específico o contributo do *buy-back* para a indústria mineira ao puder permitir que titulares de concessões, certificados e senhas mineiras viabilizem seus projectos mediante a implantação de infraestruturas industriais e tecnologia para a extracção e processamento de produtos minerais, sendo o pagamento do contrato efectuado através da exportação dos produtos resultantes.

Quanto ao terceiro e último capítulo, procurou avaliar as hipóteses levantadas face a ausência de um quadro legal de comercialização de produtos minerais através de contratos de *buy-back* que garanta a segurança jurídica. Portanto, da investigação feita, nota-se que:

- a) O contrato de *buy-back* não se encontra previsto pelo Regime Jurídico dos Contratos Comerciais em vigor no ordenamento jurídico moçambicano na sessão referente à modalidade de *countertrade*, o contrato de escambo ou troca (*barter*), e se exclui implicitamente do conceito de compra e venda comercial, pela interpretação da segunda parte do n.º 1 e o n.º 2 do art. 147 deste instrumento legal, por se tratarem de contratos de

natureza distinta. Isto porque o *buy-back* pressupõe uma negociação prévia à exportação dos minerais condicionada a transferência da unidade de produção ou de processamento considerada como parte “essencial” para a extracção e processamento dos mesmos, não configurando uma forma de compra e venda comercial em que os bens serão fabricados ou produzidos por conta e risco próprio do vendedor, pela interpretação da primeira parte do n.º 1 do art.º 147 do RJCC;

- b) O *countertrade* encontra-se previsto no RJCC sob a modalidade de *barter* (contrato de escambo ou troca) no art. 211 e 212, sendo esta a única modalidade contratual de contrapartidas inserida no regime dos contratos comerciais no ordenamento jurídico moçambicano;
- c) A faculdade atribuída aos titulares de concessões, certificados e senhas mineiras de vender ou por outra forma alienar os produtos minerais resultantes das actividades e operações mineiras, conforme previsto pela Lei de Minas nas al.) f do art.º 43, al. c) do art. 46 e al.) do art. 51 não deve ser interpretada como uma abertura para celebrar contratos de contrapartidas através *buy-back*, pelas mesmas razões das quais o *buy-back* se exclui de forma implícita do conceito de compra e venda comercial nos termos do RJCC;
- d) O Regulamento da Lei de Minas cujo objectivo é de estabelecer as regras e procedimentos aplicáveis à actividade mineira e do uso e aproveitamento dos recursos minerais é omissivo quanto aos modelos contratuais de compra e venda de produtos minerais que deriva do direito conferido pela Lei de Minas aos titulares de concessões mineiras, certificados e senhas mineiras nas al. f) do art.º 43, al. c) do art.º 46 e al. c) do art. 51;
- e) Ainda que o *Legal Guide* aborde aspectos e cláusulas contratuais específicas do *buy-back*, tem natureza de *lex mercatória*, não sendo de carácter vinculativo para partes no contrato, pois consistem em normas provenientes de *soft law*. Este, é na verdade, uma referência textual voltada a orientar empresas e Estados que utilizam tal prática de negociação comercial o que enfraquece a presença de um quadro legal a nível internacional.

Deste modo, conclui-se que os objectivos delineados no trabalho foram alcançados, permitindo, por conseguinte, responder à questão de pesquisa formulada e a confirmação das hipóteses positiva e negativa inicialmente avançadas.

Recomendações

Face às conclusões alcançadas, cumpre o presente trabalho formular as seguintes recomendações:

- a) A introdução de uma secção no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais que preveja a consagração de um conceito claro do contrato de *buy-back*, enunciando os seus elementos essenciais, buscando inspiração no Guia Jurídico das Transacções Internacionais de *Countertrade* (*Legal Guide*) que define o *buy-back* como “o contrato no qual um importador de tecnologia compromete-se a pagar a totalidade ou parte do preço da tecnologia recebida com a produção futura de bens, que será em parte ou na totalidade adquirida pelo primitivo fornecedor”.
- b) Em seguimento da posição anterior, recomenda-se a ampliação dos contratos de escambo ou troca (*barter*) no RJCC às outras modalidades de contrapartidas, ao se prever conceitos através de recomendações e orientações propostas pelo *Legal Guide*, e deixando claro à remissão da celebração dos contratos à legislação específica;
- c) A alteração pontual dos direitos específicos dos titulares de concessões, certificados e senhas mineiras nos termos da Lei de Minas, concretamente a introdução de uma alínea que preveja a faculdade de realizar operações mineiras por meio da celebração contratos de contrapartidas de produtos minerais, subsequente às disposições da al. f) do art. 43, al. d) do art. 45 e al. c) do art. 51, todos da Lei de Minas. Sendo a redacção:
“celebrar operações de contrapartidas reguladas por legislação específica”.
- d) A previsão do Regulamento da Lei de Minas em estabelecer uma norma geral em relação à comercialização dos produtos mineiras que confere aos titulares de concessões, certificados e senhas mineiras a faculdade de celebrar contrapartidas com os possíveis interessados, mediante a obrigação de comunicar essas actividades ao Governo através de relatórios periódicos, e a exclusão do âmbito do Regulamento à comercialização de produtos minerais através de transacções de contrapartidas, remetendo à legislação específica;
- e) Recomenda-se que o legislador moçambicano para os contratos de *buy-back* preveja de forma expressa a aplicação de regras do Direito Internacional Comercial, ou seja, dos contratos comerciais internacionais na indústria mineira, a fim de evitar incertezas quanto à lei aplicável a esses contratos e o mecanismo de resolução de litígios, preferencialmente a via arbitral, de modo a garantir segurança jurídica das partes envolvidas;
- f) Por fim, recomenda-se o aprofundamento do estudo dos aspectos jurídicos do *countertrade*, sobretudo, do *buy-back* no contexto moçambicano, de modo a divulgar e analisar a relevância de tais modalidades contratuais, tendo em conta o potencial contributo do *buy-back* como instrumento de atracção de investimento estrangeiro, de acesso a tecnologia de ponta e de resposta a situações de escassez de divisas no país.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

OBRAS

1. ANTUNES, José Manuel Oliveira, MANSO, José António Costa (1993) *Relações Internacionais Transferência de Tecnologia: O contrato de licença*, Almedina, Coimbra;
2. ÀVILA, Humberto (2021) *Teoria da Segurança Jurídica*, Vol. II, 6.^a Edição, Editora Malheiros, São Paulo;
3. BALLESTEROS A. J. (2005) *Comercio exterior: Teoría y práctica. 2.^a Edición*, Editum, Servicio de Publicaciones, Universidade de Murcha, Espanha;
4. CORDEIRO, António Menezes (1953) *Tratado de Direito Civil XI; Contratos em especial: compra e venda, doação, sociedade, locação*, Edições Almedina, Coimbra;
5. CORREIA, António Arruda Ferrer (1973) *Lições de Direito Comercial: Da arbitragem comercial internacional*, in *Temas de Direito Comercial e de Direito Internacional Privado*, Almedina, Coimbra;
6. DUARTE, Rui Pinto (2000) *Tipicidade e Atipicidade dos Contratos*, Almedina, Coimbra;
7. ESTEBAN DE LA ROSA, Gloria (2005), *Comercio Internacional Comparado: Normas y estrategias empresariales. Edición Atelier libros juridicos*. Barcelona, Espanha;
8. FÉRIA, LUÍS PALMA (2000) *As Contrapartidas das Aquisições Militares Instrumento de Desenvolvimento Económico*, GEPE, Brasil;
9. FIORATI, J. J.; MAZZUOLI, V. O. (2003) *Novas Vertentes do Comércio Internacional*. Barueri. Manole;
10. GARRETT, João Ruiz Almeida (1960) *Pagamentos Internacionais*, Atlântida, Coimbra;
11. KUYVEN, Fernando/ PIGNATTA, Francisco Augusto (2015) *Comentários à Convenção de Viena: Compra e Venda Internacional de Mercadorias*, Saraiva, São Paulo;
12. LAMBIN, Jean-Jacques (1985) *Countertrade: A new opportunity or a retrogressive trading system?*, *Gestion 2002 Editors*, Universidade Católica de Lovaina, Bélgica;
13. LEITÃO, Manuel Teles Menezes (2009) *Direito das Obrigações (Da constituição das obrigações)*, Vol. I, 8.^a Edição, Almedina, Coimbra;

14. LEHFELD, Lucas de Souza. Sistema (1987) Comercial Internacional: Mecanismos Jurídico-Económicos de Regulamentação, Brasil;
15. LUMBRALES, João Pinto da Costa Leite (1988) História do Pensamento Económico, Coimbra Editora, Coimbra;
16. MARCONI, Mária de Andrade; LAKTOS, Eva Mária (2003) Fundamentos de Metodologia Científica, 5.ª Edição, Atlas Editora, São Paulo, Brasil;
17. MOATTI, Laurence (1994) *Les échanges compensés internationaux. A. Pedone*. Paris;
18. NEVES, Arnaldo Gabriel R. Costa (2003) Dos Contratos de Contrapartidas no Comércio Internacional (*Countertrade*), 1.ª Edição. Editora Livraria Almedina, Coimbra;
19. OLIVEIRA, Odete Maria (2005) Relações Globais de Comércio e o Império dos Mercados Mundiais, Brasil;
20. OLIVEIRA, Odete Maria (org.) Direito internacional Económico em Expansão: Desafios e dilemas, 2.ª Edição. Unijuí, Brasil;
21. PINHEIRO, Luís Lima (2005) Direito do Comércio Internacional (Contratos comerciais internacionais, Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias, Arbitragem Internacional), Editora Almedina, Coimbra;
22. RAJSKI, Jerzy (1986) *Some legal aspects of international compensation trade: International and comparative law quarterly*. Vol. I. Parte I, Inglaterra;
23. RAMOS, Rui Manuel MOURA (1986) Contratos internacionais: Compra e venda, cláusulas penais, arbitragem. Almedina, Coimbra;
24. RASMUSSEN U.W. (1983) Countertrade: Uma nova teoria monetária no comércio internacional, 1.ª Edição Editora Aduaneiras. Vol. I. São Paulo, Brasil;
25. SOARES, Maria Ângela Bento (1986) Contratos Internacionais, Almedina, Coimbra;
26. VASCONCELOS, Pedro Pais (1995) Contratos Atípicos. Almedina, Coimbra;
27. VERZARIU, Pompiliu (1985) *Countertrade, barter and offsets, new strategies for profit in international trade*, McGraw Hill, Nova Iorque.

LEGISLAÇÃO

Nacional

1. Constituição da República de Moçambique de 2004, revista pela Lei n.º 1/2018 de 12 de Junho, publicada no Boletim da República n.º 115, I Série, de 12 de Junho de 2018, 2.º Suplemento, alterada e republicada pela Lei n.º 11/2023 de 23 de Agosto, publicada no Boletim da República n.º 163, I Série, de 23 de Agosto de 2023;

2. Lei de Minas n.º 20/2014, de 18 de Agosto, publicada no Boletim da República n.º 66, I Série, de 18 de Agosto de 2014, 2.º Suplemento;
3. Código Civil aprovado pelo Decreto-Lei n.º 47 344, de 25 de Novembro, de 1966, aplicável em Moçambique através da Portaria n.º 22 869, de 4 de Setembro de 1967;
4. Regime Jurídico dos Contratos Comerciais, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 3/2022, publicado no Boletim da República n.º 99, I Série, de 25 de Maio de 2022, 2.º Suplemento;
5. Regulamento da Lei de Minas, aprovado pelo Decreto n.º 31/2015, de 31 de Dezembro, publicado no Boletim da República n.º 104, I Série, de 31 de Dezembro de 2015, Suplemento;
6. Política e Estratégia Comercial, aprovada pela Resolução n.º 41/2023 de 19 de Outubro que aprova a Política e Estratégia Comercial 2023-2032, publicada no Boletim da República n.º 200, I Série, de 19 de Outubro de 2023;
7. Política de Responsabilidade Social Empresarial para a Indústria Mineira de Recursos Minerais, aprovada pela Resolução n.º 21/2014 de 16 de Maio, publicada no Boletim da República n.º 40, I Série, de 16 de Maio de 2014.

Angola

1. Regime Jurídico das Contrapartidas, aprovado pela Lei n.º 20/16, de 29 de Dezembro, publicada no Diário da República n.º 210, I Série, de 29 de Dezembro.

Portugal

2. Despacho Conjunto dos Ministros da Defesa Nacional e da Indústria e Comércio de 22 de Maio de 1987, publicado no Diário da República (DR), Série II, de 2 de Junho de 1987, entretanto revogado pelo Despacho Conjunto n.º 341/99 de 8 de Abril, dos Ministros da Defesa Nacional e da Economia.

Brasil

3. Política de Compensação Tecnológica, Industrial e Comercial de Defesa, aprovada pela Portaria Ministerial n.º 3.990, de Agosto de 2023, de 13 de Agosto de 2023.

Internacional

1. Convenção de Viena das Nações Unidas sobre Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1986.

Disponível em: https://cisg-online.org/media/W0MU457A/CISG_portugues.pdf. Data de acesso: 13 de Julho de 2025;

2. Convenção sobre a Lei Aplicável aos Contratos de Compra e Venda Internacional de Mercadorias de 1986.
Disponível em: <https://www.hcch.net/pt/instruments/conventions/full-text/?cid=61>. Data de acesso: 13 de Julho de 2025;
3. Convenção de Roma sobre a Lei Aplicável às Obrigações Contratuais de 1980. Disponível em: <https://shorturl.at/ddxq5>. Data de acesso: 13 de Julho de 2025;
4. Convenção Interamericana sobre o Direito Aplicável aos Contratos Internacionais de 1994. Disponível em: <https://www.oas.org/juridico/portuguese/treaties/b-56.htm>. Data de acesso: 13 de Julho de 2025;
5. *Legal Guide on International Countertrade Transactions* (Guia Jurídico das Transacções Internacional de *Countertrade*), Nova Iorque. Nações Unidas, 1993. Disponível em: <https://shorturl.at/HTDeS>. Data de acesso: 13 de Julho de 2025;
6. Princípios do UNIDROIT relativos aos Contratos Comerciais Internacionais – Versão 2016. Disponível em: <https://shorturl.at/BXT8K>. Data de acesso: 13 de Julho de 2025.

JURISPRUDÊNCIA

França

1. Acórdão do *Cour d'appel* de Chambéry (França), 25-5-1993, RJ Com. 1995, nota WITZ. Disponível em: www.cisg-france.fr Acesso em 05 de Junho de 2025.

PERIÓDICOS

1. ALDO, Frigani, *Countertrade: um tentativo de analisi giuridica*, Gazzeta valutaria e del commercio internazionale, n.º 9. Milão. Maio, 1987.
2. DURO, Laura Delgado. Aspectos Jurídicos do Contrato de *Know-How*. Academia do Curso de Ciências Jurídicas e Sociais da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. Vol. 1. 2025;
3. FAO – Food & Agriculture Org. Comercio compensatório: Situacion y perspectivas de los productos básicos. Desarrollo Economico y Social. FAO Editor. Novembro/Dezembro, 1986;
4. LERAPULO, *Making a 20 billion dollars deal*, License Executive Journal. Outubro. 1979; MEZGHANI, Ali/BOURAQUI, *Les contrats de compensation dans les relations Sud-Nord: l'exemple tunisien*. RIDE (n.º 2), 1984;
5. LOHNER, Scott, “*Countertrade and International Barter*” in *The International Lawyer*, Vol. 19, n.º 3, 1985;

6. MACHADO, Leonor, O surgimento da troca directa no comércio internacional, Exportar. Ano I. 2.^a Serie, n.º 6 (Março/Abril). 1961;
7. MANN, Samuel; MEYER-CIRKEL, Alexis, International Monetary Fund (*working paper*) *Identifying determinants of Fx stability in Mozambique*, WP/24/233, Novembro, 2024;
8. RAZOUMOV, K. L. *Les contrats sur la base de compensations entre organismes soviétiques et firms étrangères*, Clunet, n.º 1 – J/F/M). Janeiro. 1984;
9. WELT, Leo G. B, *Trade without money: barter and countertrade*, Law and Business Inc, Harcourt Brace Jovanovich Publishers, E.U.A, 1987;

OUTRAS PUBLICAÇÕES

1. Estudo de Diagnóstico sobre a Integração do Comércio na Redução da Pobreza: Removendo as barreiras aos crescimento económico em Moçambique. Vol. 1. Sumário. Recomendações e Matriz de Acção. Dezembro de 2024.
2. MACHAVA, Almeida. Regime Jurídico dos Contratos Comerciais de Moçambique: Da autonomia à confusão jurídica (Resumo), Faculdade de Direito, Universidade de Macau.
3. MATOS, Elmer Agostinho Carlos e M, Rosa Maria Viera. “Exploração Mineira em Moçambique”. Revista Nera. 2017.
4. 11.º Relatório da Iniciativa de Transparência da Indústria Mineira (ITIE), publicado pelo Centro de Integridade Publica (CIP), Maputo, 2024.
5. Relatório do Ministério da Indústria e Comércio. O Posicionamento de Moçambique no Comércio Internacional: Fluxos Comerciais em Moçambique: Tendências e Medidas de Política. 1.^a Edição. 2016.

OUTRAS FONTES

Monografias/Teses

1. DA COSTA, Pedro Henrique Braz Ribeiro. Da necessidade de uma maior regulamentação dos contratos de *countertrade* por organismos internacionais. 2022. Tese (Bacharel) – Centro de Ciências Jurídicas, Universidade de Pernambuco, Recife.
2. LEISTER M. A. Aspectos jurídicos do *countertrade*. 1996. Tese (Grau de Doutorado) – Departamento de Direito Internacional da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo.
3. PENE, Ivânia Maurício. Das incongruências e contradições a incorporação de Regras Internacionais no Regime Jurídico do Contrato de Compra e Venda Comercial em

Moçambique. 2024. Tese (grau de Licenciatura) – Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane, Maputo.

SITES DA INTERNET

1. *Promotion and encouragement of technological innovation: A selective review of policies and instruments*. UNCTAD, Doc. TB/B/C-6/139, Agosto de 1986. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/tir2023_en.pdf Data de acesso: 21 de Maio de 2025;
2. UNCTAD. *Countertrade: Forms, Magnitude and Effects*. United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD/ITP/68, 1990. Disponível em: https://unctad.org/system/files/official-document/tdr10_en.pdf. Data de acesso: 3 de Junho de 2025;
3. https://unctad.org/system/files/official-document/tdr6_en.pdf. Data de acesso: 02 de Junho de 2025;
4. <https://shorturl.at/iT2Pr>. Data de acesso: 03 de Junho 2025.