

O REGIME JURIDICO DO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO EM MOÇAMBIQUE¹ Y LOS ACUERDOS BILATERALES Y CONTRATOS COMO INSTRUMENTOS PARA LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR AGRARIO ESPAÑOL

Mestre Eduardo CHIZIANE

Eduardo Mondlane University

email: eduardo.chiziane@uem.mz

Dra. María José Cazorla González

Profesora Titular de Derecho Civil

Universidad de Almería. CEIA3

Email: mcazorla@ual.es

RESUMEN: La importancia de las inversiones realizadas por empresas y cooperativas agroalimentarias fuera del Estado español implica necesariamente acudir a los acuerdos bilaterales entre Estados pero teniendo presente que las directrices de la PAC. Por eso a continuación vamos a tratar la capacidad negociadora de España como país miembro de la UE y la importancia de los contratos agroalimentarios en la comercialización de los productos a la hora de que el sector agroalimentario pueda desarrollarse y ser competitivo.

PALABRAS CLAVE: PAC, derecho agrario, competitividad, contratación

ABSTRACT: The importance of the investments made by companies and agri-cooperatives outside the Spanish State implies necessarily resorting to bilateral agreements between states but bearing in mind that CAP guidelines. So then let's try the negotiating capacity of Spain as a member country of the EU and the importance of agri-food contracts in the marketing of products at the time that the food industry can develop and be competitive.

KEYWORDS: CAP, agrarian law, competitive, agri-food

¹ *Palestra apresentada na Faculdade de Direito da Universidade de Almeria – Espanha, nos dias 14 e 15 de Janeiro de 2013*

I. BREVES NOTAS INTRODUTÓRIAS EM O REGIME JURIDICO DO INVESTIMENTO DIRECTO ESTRANGEIRO EM MOÇAMBIQUE.

O Protocolo sobre Finanças e Investimentos da Região da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral - SADC² reenvia ao direito interno do Estado Acolhedor no que concerne o regime da admissão de investimentos, a lógica seria de estudar a diversidade dos regimes nacionais nesta matéria (15 regimes jurídicos diferentes!). Contudo, não é esta via que será escolhida, apenas será apresentado, a título exemplificativo, alguns aspectos inerentes às técnicas de admissão de investimentos estrangeiros em Moçambique.

Nesta perspectiva, apresentar-se-ão as condições de admissão do investimento estrangeiro em Moçambique (1) e os procedimentos e formas da sua admissão (2).

1. As condições de admissão

Da leitura da legislação pertinente³, pode-se destacar duas categorias de condições; algumas são gerais (1.1.) outras são específicas (1.2.).

1.1. As condições gerais

As condições gerais articulam-se em torno do facto de o investimento deve contribuir para o desenvolvimento económico e social do país (1.1.1.) com a possibilidade de ser orientados para alguns sectores de actividades (1.1.2.).

- A contribuição para o desenvolvimento económico e social do país

² Moçambique ratificou o *Protocolo* em 2007 - Resolução n.º 44/2007: Ratifica o Protocolo sobre Finanças e Investimentos da Região da Comunidade para o Desenvolvimento da África Austral SADC, B.R., 6 de Dezembro de 2007, Suplemento, I Série – N.º 49.

³ Lei n.º 3/93: Define o quadro legal básico e uniforme do processo de realização, na República de Moçambique, de investimentos nacionais e estrangeiros elegíveis ao gozo das garantias e incentivos nela previstos, B.R., 24 de Junho de 1993, Suplemento, I Série – N.º 25; Decreto n.º 43/2009: Aprova o Regulamento da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho, Lei de Investimentos, B.R., 21 de Agosto de 2009, 2.º Suplemento, I Série – N.º 33.

De acordo com o Artigo 6 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho, “*Os investimentos abrangidos por esta lei, independentemente da forma de que se revistam, deverão contribuir para o desenvolvimento económico e social sustentável do país ...*”⁴. Isto significa que por ser admitido um investimento deve ser susceptível de contribuir para o desenvolvimento económico e social de Moçambique. O Artigo 7 da referida lei define, taxativamente, os objectivos que o investimento deve visar para ser admitido. Mais particularmente, a realização do investimento deve visar a “... *implantação, reabilitação, expansão ou modernização de infra-estruturas económicas destinadas à exploração de actividade produtiva ou à prestação de serviços indispensáveis para o apoio à actividade económica e de fomento do desenvolvimento do país*”⁵ (o sublinhado é nosso); a “... *expansão e melhoria da capacidade produtiva nacional ou de prestação de serviços de apoio à actividade produtiva*”⁶ (o sublinhado é nosso); ou à “... *contribuição para a formação, multiplicação e desenvolvimento de empresariado e parceiros empresariais moçambicanos*”⁷ (o sublinhado é nosso).

- A orientação do investimento para alguns sectores de actividades

A Lei n.º 3/93, de 24 de Junho procede a uma orientação do investimento para alguns sectores de actividades. A técnica jurídica utilizada consiste a limitar a participação do investimento privado estrangeiro nos sectores eleitos como estratégicos ou sensíveis. Assim, as áreas abertas à livre iniciativa de investimentos privados são definidas negativamente em relação as que são reservadas à iniciativa do sector público. De acordo com o Artigo 11 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho: “*Constituem áreas abertas à livre iniciativa de investimentos privados todas as actividades económicas que não estejam expressamente reservadas à propriedade ou exploração exclusivas do Estado ou à iniciativa de investimentos do sector público*”. Na prática, é o Conselho de Ministros que define as áreas de actividade reservadas à iniciativa do sector público

⁴ Vide, também, o Preâmbulo da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho.

⁵ Alínea a) do Artigo 7 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho.

⁶ Alínea b) do Artigo 7 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho.

⁷ Alínea c) do Artigo 7 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho.

para a realização de investimentos⁸. Contudo, não significa que a participação do sector privado está definitivamente afastada dessas áreas de actividades. O Conselho de Ministros pode autorizar o envolvimento do sector privado nessas áreas definindo as percentagens de participação de investimento privado estrangeiro (Artigo 12 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho).

1.2. As condições específicas

As condições específicas consagradas pela legislação moçambicana em matéria de admissão de investimentos são relativas ao valor mínimo e formas de investimento directo estrangeiro⁹ em empreendimentos económicos¹⁰. No que concerne o primeiro aspecto, o Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto impõe um valor mínimo estrangeiro em empreendimentos económicos. O valor mínimo de investimento directo estrangeiro resultante do aporte de capitais próprios dos investidores estrangeiros, “... é fixado no equivalente a dois milhões e quinhentos mil meticais (2.500.000, 00Mts), para efeitos específicos de transferência de lucros para o exterior e do capital investido reexportável” (n.º 1 do Artigo 6 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto). É igualmente elegível ao direito de transferência de lucros e do capital investido reexportável, o investidor estrangeiro cuja actividade reúna, pelo menos, um dos seguintes requisitos: “a) *Seja gerador de volume de vendas anual não inferior ao triplo do montante fixado no número anterior*¹¹, a partir do terceiro ano de actividade; b) *As exportações anuais, de bens ou serviços, sejam no mínimo no valor equivalente a um milhão e quinhentos mil meticais (1.500.000,00Mts); c) Crie e mantenha emprego directo para pelo menos vinte e cinco trabalhadores nacionais, inscritos no sistema de*

⁸ Artigo 12 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho.

⁹ De acordo com a alínea p) do Artigo 1 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto, “Investimento directo estrangeiro” significa: “qualquer das formas de contribuição de capital estrangeiro susceptível de avaliação pecuniária, que constitua capital ou recursos próprios ou sob conta e risco do investidor estrangeiro, provenientes do exterior e destinados à sua incorporação no investimento para a realização de um projecto de actividade económica, através de uma empresa registada em Moçambique e a operar em território moçambicano”.

¹⁰ De acordo com a alínea f) do Artigo 1 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto, “Empreendimento” significa: “actividade de natureza económica em que se tenha investido capital nacional e/ou estrangeiro e para cuja realização e exploração haja sido concedida a necessária autorização”.

¹¹ 2.500.000,00Mts.

segurança social a partir do segundo ano de actividade” (n.º 2 do Artigo do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto). Em todo caso, o Ministro que superintende a área da Planificação e Desenvolvimento procederá por Despacho, ao ajustamento do valor mínimo de investimento directo estrangeiro, tendo em consideração a taxa de inflação média do período da revisão do valor em causa, ouvido o Ministro das Finanças e o Governador do Banco Central¹².

O valor real do investimento directo estrangeiro realizado, para efeitos de registo e elegibilidade às garantias e incentivos estabelecidos para o efeito, deve ser constituído pela soma dos valores de capitais próprios, incluindo os suprimentos sem juros e/ou prestações suplementares de capital disponibilizados pelos próprios investidores, bem assim de lucros exportáveis¹³ que tiverem sido reinvestido no país¹⁴.

2. Os procedimentos e formas

O Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto estabelece os procedimentos para apresentação, apreciação e decisão de projectos de investimento elegíveis às garantias e aos investimentos previstos e decorrentes da Lei de Investimentos (2.1.) bem como as formas que devem revestir (2.2.).

2.1. Os procedimentos

A Lei n.º 3/93, de 24 de Junho consagra um regime de “autorização”¹⁵ que pressupõe um estudo casual necessitando a ponderação das vantagens e dos custos do

¹² N.º 3 do Artigo 6 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto.

¹³ A realização do investimento directo estrangeiro com recursos aos lucros exportáveis (como refere a alínea t) do n.º 1 do Artigo 1 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho: “*Reinvestimento directo estrangeiro – aplicação, total ou parcial dos lucros exportáveis resultantes da exploração das actividades de algum projecto de investimento directo estrangeiro, quer no próprio empreendimento que os produziu quer em outros empreendimentos realizados no país*”) deve ser precedida de confirmação prévia do Banco de Moçambique do investimento efectivamente realizado no empreendimento, contando que, pelo menos, tenha sido aplicado o valor mínimo de 2.500.000,00Mts (n.º 2 do Artigo 7 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto). Se o investimento directo estrangeiro revestir a forma de equipamentos, maquinaria e outros bens materiais importados, os respectivos valores de investimento são considerados, a preços CIF (n.º 3 do Artigo 7 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto).

¹⁴ N.º 1 do Artigo 7 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto.

¹⁵ N.º 1 do Artigo 21 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho.

investimento projectado. Este regime é dos mais rigorosos em matéria de admissão de investimentos¹⁶.

A) A apresentação da proposta

As propostas de projectos de investimento devem ser apresentadas em formulário próprio, devidamente preenchido, acompanhadas de documentos¹⁷ necessários para a sua apreciação ao Centro de Promoção de Investimentos (CPI)¹⁸ ou ao Gabinete das Zonas Económicas de Desenvolvimento Acelerado (GAZEDA)¹⁹, c conforme os casos. As propostas de projectos de investimento podem ser submetidas em línguas portuguesa ou inglesa e podem ser submetidas por correio ou via electrónica (Artigo 8 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto).

B) A análise da proposta

O CPI e o GAZEDA dispõem de sete dias úteis, a contar da data da recepção da proposta do projecto, para assegurar a necessária articulação interinstitucional junto dos Ministérios que superintendem o sector em que o projecto se insere bem como das demais instituições do Estado, com vista à obtenção do parecer sobre a proposta do projecto. Assim, essas instituições funcionam como uma espécie de “Janela única” em matéria de articulação dos respectivos processos de investimentos. O elemento positivo desta fase do processo é de que *“Na ausência do pronunciamento do sector de tutela, decorrido o prazo de cinco dias úteis a contar da data da submissão do projecto para o*

¹⁶ Com efeito, o sistema mais flexível é o da “declaração” que é exigido para fins estatísticas sem que a autoridade competente disponha de um poder de decisão. LAVIEC, Jean-Pierre, op. cit., p. 65.

¹⁷ Vide, Artigo 9 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto.

¹⁸ O Centro de Promoção de Investimentos abreviadamente designado *CPI* é um órgão do Aparelho do Estado com responsabilidade na promoção, recepção, análise, acompanhamento e verificação de investimentos realizados no País, com excepção das Zonas Económicas Especiais e das Zonas Franca Industrias (Artigo 4 do Decreto n.º 14/93, de 21 de Julho; alínea e) do Artigo 1 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto).

¹⁹ O Gabinete das Zonas de Desenvolvimento Acelerado, abreviadamente designado por *GAZEDA* é o órgão do Aparelho do Estado que tem como atribuições a coordenação de todas as acções relacionadas com a criação, desenvolvimento e gestão das Zonas Económicas Especiais (ZEE) e das Zonas Franca Industrias (ZFI) (alínea m) do Artigo 1 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto).

efeito, considera-se parecer favorável à sua realização e, para todos efeitos deferimento tácito” (n.º 2 do Artigo 10 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto). Assim, o silêncio da administração pública durante um determinado prazo equipara a um parecer favorável da referida administração e, conseqüentemente, a não actuação da administração não paralisa o andamento do processo. É uma medida que certamente contribui para a densificação de um princípio mais geral de “*desburocratização, eficácia e eficiência*” consagrado no Artigo 13 da Lei n.º 14/2011, de 10 de Agosto.

Uma proposta de autorização está elaborada com a inclusão de várias informações, nomeadamente, a identificação dos investidores proponentes, a designação do projecto e o seu objecto, a indicação da empresa implementadora, a sua localização e o seu âmbito de actuação, o valor e a forma de realização do investimento, os incentivos e as garantias ao investimento, o número de trabalhadores nacionais e estrangeiros a empregar e o prazo e condições do início da implementação do projecto²⁰.

C) Os níveis de competência para autorização e coordenação de projectos

- As competências para autorizar projectos de investimentos

Os níveis de competência para tomada de decisão sobre projectos de investimentos são diversos em função da natureza do órgão que recebeu os projectos de investimentos. No que concerne os projectos recebidos no CPI quatro níveis de competência foram consagrado no Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto relacionados com o valor atribuído ao projecto. Assim, o Governador da Província é competente decidir sobre projectos de investimento nacionais de valores não superiores ao equivalente a um bilião e quinhentos milhões de meticais (1.500.000.000,00Mt). Quando o projecto de investimento não é superior ao equivalente a dois biliões e quinhentos milhões de meticais (2.500.000.000,00Mt), a competência para decisões foi atribuída ao Director-Geral do CPI. No caso em que o projecto de investimento não exceda o equivalente a treze biliões e quinhentos milhões de meticais (13.500.000.000,00Mt), a competência para decisão foi atribuída ao Ministro que

²⁰ Artigo 11 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto.

superintende a área da Planificação e Desenvolvimento. Finalmente, compete ao Conselho de Ministros a competência para decisão sobre projectos de investimento cujo valor seja superior ao equivalente a treze biliões, quinhentos milhões de meticais (13.500.000.000,00Mt).

No que concerne os projectos recebidos no GAZEDA, compete ao Director-geral do referido órgão a aprovação de projectos de investimentos em regime de ZEE²¹ e ZFI²².

- Os mecanismos de coordenação de processos de investimento

A intervenção de vários actores no processo de admissão de investimentos necessita de mecanismos de coordenação de processos de investimentos. De acordo com o n.º 1 do Artigo 4 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto, “*Compete ao Ministro que superintende a área de Planificação e Desenvolvimento, coordenar os processos de investimento*”.

D) Prazos

Os prazos para autorização de projectos de investimento são relativamente breves: três dias úteis após a recepção da proposta de autorização do projecto de investimento para o Governador da Província, o Director-Geral do CPI e o Ministro que superintende a área da Planificação e Desenvolvimento e trinta dias úteis após a recepção de cada proposta para os projectos de investimento cuja competência, para decisão, cabe ao Conselho de Ministros²³.

2.2. As formas

A admissão de investimento reveste a forma de uma “autorização” (2.2.1.). Além disso, o investidor estrangeiro deverá proceder ao registo do investimento admitido para beneficiar de vantagens previstas na lei (2.2.2.).

²¹ Sobre as ZEE, vide, CAPÍTULO VII do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto.

²² Sobre as ZFI, vide, CAPÍTULO VIII do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto.

²³ Artigo 12 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto.

- A autorização

A decisão tomada que decide favoravelmente sobre um o projecto de investimento é, tecnicamente, uma “autorização”²⁴, isto é, um acto administrativo unilateral emitido pela respectiva autoridade competente. Cabe ao CPI e ao GAZEDA, consoante os casos, proceder à notificação aos proponentes dos projectos de investimento da autorização no prazo máximo de quarenta e oito horas, após a data da decisão²⁵.

- O registo do investimento directo estrangeiro

O registo do investimento directo estrangeiro no *Banco de Moçambique* é obrigatório²⁶. O direito à exportação de lucros e a reexportação do capital investido são condicionados ao registo do empreendimento junto da entidade licenciadora de importação de capitais, no prazo de centro e vinte dias²⁷, contado a partir da notificação da decisão de autorização proferida pela autoridade governamental competente (Artigo 22 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho)²⁸.

²⁴ N.º 1 do Artigo 21 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho. Do mesmo modo o n.º 2 do Artigo 28 da Lei n.º 15/2011, de 10 de Agosto precisa: “*A modalidade contratual de outorga do empreendimento de PGD que não envolve a concessão de exploração de recursos nacionais reveste, nos termos da legislação específica sobre investimentos, a forma de Autorização do Projecto de Investimento, concedida ao abrigo da referida legislação*” (o sublinhado é nosso).

²⁵ Os proponentes cujas propostas de investimento tiverem sido indeferidas podem, querendo, proceder à sua reformulação e subsequente submissão, para efeitos de reconsideração da decisão tomada (n.º 2 do Artigo 13 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto).

²⁶ Artigo 22 da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho; n.º 1 do Artigo 15 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto; n.º 1 do Artigo 24 do AVISO N.º 5/GGBM/96, de 19 de Julho de 1996, B.R., 4 de Dezembro de 1996, III Série – N.º 49.

²⁷ O n.º 1 do Artigo 15 do Decreto n.º 43/2009, de 21 de Agosto prevê que o registo deve efectivar-se num período de “... *noventa dias, após a autorização do projecto, devendo, para o efeito, apresentar bordereaux emitidos pelas instituições bancárias nacionais ou documentos visados pelas autoridades aduaneiras, consoante a natureza ou a forma do respectivo investimento*” (o sublinhado é nosso). Como se pode verificar o referido prazo não coincide com o estabelecido na Lei. Trata-se de uma manifesta violação da lei pelo próprio decreto o que culmina na nulidade do disposto no decreto no concerne o período de registo e, consequentemente, a prevalência do prazo fixado na Lei.

²⁸ Vide, também, n.º 4 do Artigo 24 do AVISO N.º 5/GGBM/96, de 19 de Julho de 1996.

II. LA IMPORTANCIA DE LOS ACUERDOS BILATERALES AGRARIOS EN EL MARCO DE LA UE PARA EL DESARROLLO DE LOS CONTRATOS AGROALIMENTARIOS

La importancia de las inversiones realizadas por empresas y cooperativas agroalimentarias fuera del Estado español implica necesariamente acudir a los acuerdos bilaterales entre Estados pero teniendo presente que las directrices de la PAC. Por eso a continuación vamos a tratar la capacidad negociadora de España como país miembro de la UE y la importancia de los contratos agroalimentarios en la comercialización de los productos a la hora de que el sector agroalimentario pueda desarrollarse y ser competitivo.

1. LA CAPACIDAD NEGOCIADORA DE LOS ESTADOS EN EL MARCO DE LA POLÍTICA AGRARIA COMUNITARIA DE 2013.

La PAC (Política Agraria Comunitaria) está pasando actualmente por una reforma sustancial en el horizonte 2013. El modelo actual basado en dos pilares y el pago único desacoplado precisa de una revisión profunda, ya que es heredero de un modelo de apoyo basado en la producción que no se ajusta a las necesidades actuales de la agricultura . España es uno de los países que más se juega en la próxima reforma. Es el segundo beneficiario de los pagos procedentes de los fondos agrícolas, pero el sistema de ayudas actual no es el que más se adapta a las características de su sector agrario. Por tanto, la capacidad negociadora de España en el contexto actual es fundamental, al igual que el resto de países de la Unión Europea quienes han de afrontar una reforma estableciendo previamente las alianzas en el seno de la comisión europea entre los comisarios de carácter ambiental y los comisarios agrarios y paralelamente adoptar estrategias negociadoras tanto en el ámbito de la Comisión como con el Parlamento europeo; pues el modelo definitivo es un arbitraje entre la Comisión, la presidencia del consejo (en ese momento la presidencia era de Irlanda) y el Parlamento Europeo .

En este contexto, la capacidad negociadora del Estado español es limitada, de ahí que en 2013 se hayan publicado dos normas en España importantes para el sector agroalimentario; una referido a la Ley de fomento de la integración de cooperativas y

de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario y la segunda, sobre las medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. Ambos textos legislativos tienen como finalidad potenciar las empresas agrarias españolas (productores y transformadores) para que ocupen una posición más fuerte en la negociación de los diferentes contratos que ha de llevar a cabo en la cadena alimentaria con otros agentes, de tal manera que puedan equilibrar mejor las condiciones negociadas.

II. LA IMPORTANCIA DEL SECTOR AGROALIMENTARIO PARA ESPAÑA EN EL MARCO DE LA UNIÓN EUROPEA.

El sector agroalimentario en España y en los países europeos del mediterráneo al igual que en los diferentes Estados del continente africano tiene pues un valor estratégico innegable para la economía nacional²⁹, tal y como lo corroboran las magnitudes económicas sobre su participación en el PIB, en la balanza comercial, su dimensión, el número de empleos que genera o sus cotas de producción, y que sitúan a España como el primer sector manufacturero y uno de los que gozan de mayor proyección internacional. Pero es un sector vulnerable en su conjunto por sus propias características, ya que integra a una amplia diversidad de agentes de los sectores de la producción, la transformación y la distribución, que a su vez se ven limitados individualmente por su idiosincrasia.

España, no es el único país en el que el sector agroalimentario subyace en el eje de buena parte de las políticas nacionales y en todas las agendas de negociación

²⁹ La Alimentación en España es un signo de identidad que surge de la gran variedad y riqueza de las producciones agroalimentarias de este país que son consecuencia de la diversidad de sus tierras, mares, ecosistemas y tradiciones.

La importancia por tanto de todo lo relacionado con los alimentos, no deriva sólo de la necesidad de satisfacer una función primaria de todo ser humano, sino de la intrínseca relación que la alimentación ha venido tradicionalmente manteniendo con la sociedad, la economía y el medio rural en España.

Este vínculo inexorable ha ido consolidándose con el paso del tiempo y generando alrededor un sector de vital importancia, que tiene como fin último no sólo atender a las demandas de los consumidores, sino generar riqueza y contribuir de forma significativa al crecimiento económico y al desarrollo y progreso del medio rural español.

internacional, pues otros, dentro (Irlanda, Croacia, Italia, Rumanía...) y fuera de la Unión Europea (EEUU, Argentina, China...) comparten esta situación³⁰.

Con carácter general, el sector productor agrario se ve afectado por un alto nivel de atomización, en el que mayoritariamente se integran empresas de pequeña dimensión³¹. La rigidez de la demanda, la estacionalidad y atomización de la oferta, la dispersión territorial o la generación de empleos vinculados al medio rural, son especificidades propias del sector agrario que le diferencian claramente de otros sectores económicos, tal y como lo demuestra el tratamiento que ha recibido en el Tratado Constitutivo de la Unión Europea a través de la Política Agraria Común (PAC)³².

³⁰ SALOMÓN KRIGUN, S. M.: "La importancia estratégica del sector alimentario". Revista latinoamericana de temas internacionales, ISSN 0328-3151, Vol. 2, N° 8, 1997, págs. 175-179.

³¹ Exposición de Motivos. Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. Publicado en: «BOE» núm. 185, de 3 de agosto de 2013, páginas 56551 a 56581 (31 págs.) Referencia: BOE-A-2013-8554.

³²El Tratado muestra en su Título II, destinado a la agricultura la importancia de este sector en la Unión Europea comenzando en el artículo 32 a que en el mercado común se la agricultura y el comercio de los productos agrícolas que son los derivados de la tierra, de la ganadería y de la pesca, así como los productos de primera transformación directamente relacionados con aquéllos. Añadiendo en el artículo los objetivos de la política agrícola común (C 325/48 ES Diario Oficial de las Comunidades Europeas 24.12.2002):

a) incrementar la productividad agrícola, fomentando el progreso técnico, asegurando el desarrollo racional de la producción agrícola, así como el empleo óptimo de los factores de producción, en particular, de la mano de obra;

b) garantizar así un nivel de vida equitativo a la población agrícola, en especial, mediante el aumento de la renta individual de los que trabajan en la agricultura;

c) estabilizar los mercados;

d) garantizar la seguridad de los abastecimientos;

e) asegurar al consumidor suministros a precios razonables.

2. En la elaboración de la política agrícola común y de los métodos especiales que ésta pueda llevar consigo, se deberán tener en cuenta:

a) las características especiales de la actividad agrícola, que resultan de la estructura social de la agricultura y de las desigualdades estructurales y naturales entre las distintas regiones agrícolas;

b) la necesidad de efectuar gradualmente las oportunas adaptaciones;

c) el hecho de que, en los Estados miembros, la agricultura constituye un sector estrechamente vinculado al conjunto de la economía.

Por su parte, la industria agroalimentaria está integrada mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas, junto con grandes grupos industriales españoles e internacionales.

El sector de la distribución alimentaria se encuentra dividido en dos tipos de canales de venta. El canal de venta organizado que está muy concentrado en empresas con superficies de venta de mediano y gran tamaño que ofertan una amplia gama de productos que, normalmente, pertenecen a grandes grupos de distribución minorista que concentran la demanda de los distintos puntos de venta, lo que les confiere un gran poder de negociación frente a los proveedores. El otro canal de venta es el del comercio especializado, formado por empresas con superficies de venta al público de reducido tamaño de tipo familiar, ubicadas en mercados municipales, galerías comerciales o instalaciones de venta propias.

Esta heterogeneidad ha condicionado sin duda el funcionamiento y las relaciones de los agentes que operan a lo largo de la cadena alimentaria, evidenciando deficiencias que se han visto agravadas en el contexto de la actual crisis económica global. La volatilidad de los precios percibidos por los productores, el alto coste de los insumos y la inestabilidad de los mercados internacionales, son factores coyunturales que han mermado la competitividad y rentabilidad del sector agroalimentario.

Un análisis de la situación actual de la cadena de valor evidencia la existencia de claras asimetrías en el poder de negociación que pueden derivar, y en ocasiones derivan, en una falta de transparencia en la formación de precios y en prácticas comerciales potencialmente desleales y con prácticas contrarias a la competencia que distorsionan el mercado y tienen un efecto negativo sobre la competitividad de todo el sector agroalimentario.

El correcto funcionamiento de la cadena alimentaria resulta indispensable para garantizar un valor añadido sostenible para todos los operadores que contribuya a aumentar su competitividad global y revierta igualmente en beneficio de los consumidores. Por tanto, se hace imprescindible atajar esta problemática desde una perspectiva de conjunto que alcance a todos los agentes que se interrelacionan a lo largo de la cadena alimentaria de manera que se garantice la unidad de mercado para

http://eur-lex.europa.eu/es/treaties/dat/12002E/pdf/12002E_ES.pdf

que el sector agroalimentario pueda desarrollarse plenamente y desplegar todo su potencial³³.

La garantía de la unidad de mercado en el ámbito de la cadena alimentaria es un factor clave de competitividad que permitirá un mayor aprovechamiento de las economías de escala, la división del trabajo y la intensidad de la competencia, lo que reducirá los costes de producción, mejorará la productividad y permitirá alcanzar mayores niveles de empleo y de bienestar.

III. RELACIONES JURÍDICAS EN EL SECTOR DE LA AGROINDUSTRIA.

El modo de relación entre productores y compradores de los productos agrarios, en especial en el sector alimentario, está cambiando, ya que es frecuente que las compañías interesadas en la adquisición de productos de alimentación, no se limiten a adquirir lo producido, sino que exigen compromisos de cantidad y calidad y, a veces, proporcionan los materiales necesarios para la producción, como semillas o fertilizantes, dando también asistencia técnica o instrucciones acerca de la producción o el resultado final.

Por otro lado, los compradores de las producciones agrarias son compañías internacionales que adquieren las materias necesarias en distintos países y a distintos productores, repartiendo sus riesgos entre un gran número de productores mientras que los productores suelen estar vinculados solamente a uno o dos empresas con lo que soportan todo el riesgo de la explotación sin posibilidad de traspasarlo a otros.

Con este planteamiento y aplicando nuestra normativa de derecho civil en el marco de las normas de competencia comunitaria y nacional las partes prestan su consentimiento en la compraventa manifestando por el concurso de la oferta y de la aceptación sobre la cosa y el precio, y la cosa objeto de contrato (art. 1255 C.c.); que en el caso de las producciones agrarias pueden ser sobre bienes presentes o futuros, donde el precio es el requisito más peculiar y característico, y que variará a la baja cuando la adquisición de la producción se hace antes de tenerla; lo que puede conducir a un alejamiento entre el valor intrínseco de la cosa y el precio fijado en el contrato.

³³ GIL ADRADOS, P.: “El control del sistema agroalimentario de la Unión Europea”. Revista de Derecho agrario y agroalimentario”. N° 61. Jul-Dic. 2012. Págs.: 77 y ss.

Otra cuestión a valorar en las relaciones contractuales de venta de producción del sector agroalimentario, es que aunque la constancia de precio en las compraventas civiles y mercantiles es elemento esencial para su plena validez, conforme a los arts. 1445, 1447, 1448 y 1449 C.c o 339, 340 y 341 C.co, lo cierto es que no es esencial que dicho precio tenga que ser justo³⁴; por lo tanto, opera como eficaz y suficientemente determinado si es inferior al real, pues en derecho español el *pretio vilari facti* no genera invalidez radical del contrato, al no conformar esta circunstancia prueba plena para destruir la presunción de la existencia y licitud de la causa del negocio, toda vez que no depende su eficacia exclusivamente del adecuado precio o el más acomodado al mercado con relación al fijado por las partes³⁵.

Así las en las compraventas el precio constituye para el vendedor la verdadera causa del contrato, conforme al criterio sustentado por el Tribunal Supremo no requiriéndose para el mismo la proporcionalidad con el precio del producto sino que este sea cierto (art. 1445 C.c.).

Ahora bien, la prohibición de que el precio quede al arbitrio de una de las partes se refiere a los casos en que queda diferido para después de perfeccionado; así, el art. 1449 C.c prohíbe que el señalamiento del precio quede al arbitrio de uno de los contratantes, integrándose por el supuesto de que el precio no se haya determinado en el momento del contrato, ni establecido las bases para su definición y que, consecuentemente, uno de los contratantes pueda libremente fijarlo posteriormente; de esta manera se marginaría la fuerza vinculante de las relaciones obligacionales, pues la certeza del precio es requisito esencial de la propia naturaleza de los contratos, conforme el art. 1445 C.c.

Fijar el precio en el medio que resulte de una campaña no puede decirse que no sea cierto (art. 1445 C.c) y determinado, máxime cuando esa certeza y determinación no tenía necesidad de ser fijada por nuevo acuerdo (art. 1273 C.c), al disponer justamente de una referencia concreta y oficial cual los boletines agrarios cumpliéndose el espíritu

³⁴ RUIZ MUÑOZ, M.: “La calidad, el precio justo y la fijación del precio en función de los clientes”. Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución, N° 12, Sección Estudios, Primer semestre de 2013, pág. 15, Editorial LA LEY.

³⁵ VAZQUEZ BARROS, S.: “Compraventa y permuta”. Editorial v-Lex. 2009. http://almirez.ual.es/search~S2*spl?/mMDER/mMDER/1,1,15,B/1856~b1255762&FF=mMDER!c&14,,15.1.0

y la finalidad del art. 1448 C.c, que tiene, por cierto el precio cuando se señala el que la cosa vendida tuviere en determinado día en bolsa o mercado, términos y conceptos que bien pueden hacerse extensivos, por razón de analogía (art. 4.1 C.c) al precio medio que resulte de una campaña en la zona como referencia bien concreta.

Así las cosas, y atendiendo a las circunstancias que rodean a la venta de la producción agraria y al precio; la Ley de medidas para mejorar el funcionamiento mejora de la cadena alimentaria aporta soluciones presentando un modelo por escrito en el que se recojan no solo los elementos esenciales del contrato donde constará el precio a pagar por la producción, sino también todas las condiciones que constituyen formalmente el contrato de compraventa y que permitirán determinar las posiciones de igualdad o no entre las partes en la contratación.

IV. PROPUESTAS DE MEJORA BAJO LA LEY 12/2013, DE 2 DE AGOSTO, DE MEDIDAS PARA MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE LA CADENA ALIMENTARIA.

La sociedad española y europea, así como las instituciones nacionales y comunitarias, no han permanecido ajenas a la situación que afecta a todo el sector agroalimentario derivada de los desequilibrios existentes entre los distintos eslabones de la cadena.

Desde que la Comisión Europea publicó su «Comunicación sobre la mejora en el funcionamiento de la cadena agroalimentaria» en 2009³⁶, se han multiplicado las iniciativas que han ido profundizando en el análisis y en la identificación de los problemas reales que están afectando a su desarrollo.

A las diferentes iniciativas de la Comisión, se han sumado otras instituciones comunitarias: los Consejos de Ministros de Competitividad y Agricultura, el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social, que mediante declaraciones, resoluciones e informes han evidenciado la gravedad y extensión global de este problema, subrayando la necesidad de que los Estados adopten medidas para solucionar este problema social y económico.

³⁶ <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0591:FIN:ES:PDF>

La constitución del Foro de Alto Nivel sobre la Mejora del Funcionamiento de la Cadena Alimentaria, a finales de 2011, es el último paso dado por la Unión Europea para buscar soluciones que permitan garantizar una mayor transparencia de los precios, mejorar la competencia, evitar el abuso de poder en la negociación y contratación, prohibir la especulación y fomentar la autorregulación.

Paralelamente, en España, el Congreso de los Diputados ha llevado a cabo varias iniciativas para instar al Gobierno a promover políticas orientadas a conseguir que los operadores de la cadena de valor, especialmente los agricultores y ganaderos, perciban la contraprestación suficiente y, en consecuencia, obtengan un beneficio adecuado a su actividad. En cumplimiento de esta proposición se impulsó la creación en el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente del Observatorio de Precios de los Alimentos, con el fin de contribuir a dotar de mayor transparencia a los mercados.

Estos debates y análisis de la situación que afecta a la cadena alimentaria, se han extendido también a nivel interno en la mayoría de los Estados miembros, donde se van implementado diversas medidas de variado alcance pero que comparten una misma finalidad.

El objetivo común de todas estas iniciativas comunitarias y nacionales mencionadas en los párrafos anteriores, es lograr el equilibrio de la cadena alimentaria y poder garantizar una competencia justa, manteniendo un adecuado nivel de precios e informando de forma adecuada a los consumidores³⁷.

En el marco expuesto, la presente ley tiene como finalidad mejorar el funcionamiento y la vertebración de la cadena alimentaria de manera que aumente la eficacia y competitividad del sector agroalimentario español y se reduzca el desequilibrio en las relaciones comerciales entre los diferentes operadores de la cadena de valor, en el marco de una competencia justa que redunde en beneficio no sólo del sector, sino también de los consumidores.

El texto de la Ley de mejora de la cadena alimentaria lo que pretende es lograr el equilibrio de la cadena alimentaria y poder garantizar una competencia justa,

³⁷ ARIAS VARONA, F.J.y CRESPO, D.: “Hacia una regulación de la cadena alimentaria”. Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia. Nº 33, Sección Artículos, Mayo-Junio 2013, Editorial LA LEY.

manteniendo un adecuado nivel de precios e informando de forma adecuada a los consumidores. Por ello, presenta la necesidad de un contrato por escrito para hacer constar en documento las condiciones que las partes fijan para determinar el precio, la posición de equilibrio o no de las partes, la proporcionalidad de las obligaciones establecidas para cada una de las partes.

A este respecto hay que valorar positivamente el cambio en el texto de la ley del proyecto a su redacción final donde se concreta para las novaciones su carácter de escrito, pues en caso contrario (que es lo que sucede hasta la entrada en vigor de la norma) se deja libertad en toda y cada una de las modificaciones que afecten a un contrato de distribución en la cadena alimentaria la posibilidad de ser verbal y con ello la parte que ocupe posición superior en el contrato no firmaría por escrito, eludiendo la formalidad establecida en la norma. Así Disposición transitoria primera de la Ley 2013 recoge expresamente que la presente Ley se aplicará a los contratos perfeccionados con posterioridad a su entrada en vigor, así como a las renovaciones, prórrogas y novaciones de contratos perfeccionados anteriormente, cuyos efectos se produzcan tras la entrada en vigor de esta ley.

La aplicación de la norma descansa sobre un sistema que combina una regla general relativa al ámbito de aplicación (el artículo 2) y un catálogo de definiciones, a las que es necesario acudir para integrar lo dispuesto en este último artículo (el artículo 5)³⁸.

El principal problema, según ARIAS y CRESPO³⁹, en torno al ámbito de aplicación, viene derivado de la limitación dispuesta para el régimen particular, y más restrictivo, previsto para los contratos alimentarios (arts. 8 a 10, formalización escrita, contenido mínimo y previsiones sobre subastas electrónicas). Se trata de una parte de la norma vital, pues es la herramienta precisa para la efectividad de las prohibiciones. La necesidad de forma escrita de los contratos no solo está presente en los ordenamientos

³⁸ Expresado sintéticamente, la norma prevé su aplicación a las relaciones que se producen entre los operadores que intervienen en la cadena alimentaria. La norma tiene una clara vocación expansiva, pues cubre la totalidad de las relaciones, desde la producción hasta la comercialización final, salvo ciertas exclusiones específicas (las entregas de productos a las cooperativas agrarias y similares). Como no podría ser de otro modo, la norma excluye de su ámbito de aplicación la relación con los consumidores finales, que quedan fuera del concepto de operador, según se establece en el art. 5, c).

³⁹ ARIAS VARONA, F.J.y CRESPO, D.: “Hacia una regulación de la cadena alimentaria”. Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia. Nº 33, Sección Artículos, Mayo-Junio 2013, Editorial LA LEY.

que han regulado definitivamente este aspecto, sino que es una recomendación constante en los informes sobre el particular y de las pocas previsiones que han recibido una valoración positiva, por ejemplo, por la CNC. Los cambios que se han producido en las primeras propuestas del Anteproyecto hasta llegar al texto definitivo publicado en el BOE han supuesto la introducción de limitaciones difícilmente explicables pues, por un lado, no han solucionado su principal problema y, por el otro, conducirán a que una buena parte de los contratos con los grandes distribuidores queden fuera de la obligación de documentarlos por escrito ya que la Ley es nacional y se aplica en nuestro territorio o para personas físicas o jurídicas en el establecidas.

Como señalaban estos autores respecto al texto proyectado, la norma empleaba unos límites para excluir la obligación de forma escrita inexplicables, pues determinaba la inclusión de relaciones en algunos canales en los que no parecía justificado. El legislador ha considerado, con buen criterio, que la formalización escrita debe excluirse en aquellas relaciones para las que, por su escasa importancia, se introduciría un coste innecesario. El problema es que el límite impuesto se queda tan corto que, en la práctica, parece que pocas estarán fuera del mismo y, en especial, que obligará a formalizar los contratos en el canal hostelería, lo cual ciertamente no se corresponde con el espíritu de la norma y que seguramente introducirá unos costes de transacción, y unos riesgos de sanción, difícilmente asumibles. Téngase en cuenta que esa formalización no solo supone una recepción escrita (que a veces se produce o que no sería muy costosa de implementar), sino la exigencia de un contenido mínimo y consecuencias muy serias en la dinámica contractual (por poner un ejemplo, la prohibición de descuentos que no consten en ese contrato escrito). Cuestión con la que no estamos de acuerdo pues simplemente lo que hace el citado proyecto es mantener los límites para formalizar el contrato por escrito de un precio superior a los 2.500€ fijado por las partes (cantidad que se ajusta a Ley 7/2012 en la que se prohíben pagos superiores a la citada cantidad

La obligación de documentar por escrito el contrato, ha de ajustarse a entornos contractuales en los que haya un desequilibrio entre las partes concretado de alguna de las siguientes formas:

- que uno de los operadores tenga la condición de PYME y el otro no
- que uno tenga la condición de productor primario y el otro no; o

- que haya una situación de dependencia económica (al menos, un 30% de la facturación del producto al que se refiere el contrato).

Ha que tener presente que la existencia de prácticas abusivas se derivan, generalmente de una situación de desequilibrio comercial, por lo que, en teoría, podría tener sentido excluir del ámbito de aplicación de la norma las relaciones entre las grandes multinacionales productoras y todas, o algunas, de las empresas de distribución. No obstante, la opción elegida en la Ley nos parece sinceramente poco acertada por diversas razones. Primero, porque deja fuera, como hemos visto, muchas de las relaciones comerciales que, no solo son las que precisamente sirven de inspiración de la norma, sino además se ven menos afectadas, en términos relativos, por los mayores costes burocráticos. Segundo, porque introduce una excesiva complejidad en su aplicación (¿cómo se determina, y cómo se verifica, el cumplimiento de la tercera condición?). Y todo ello sin perjuicio de la cuanto menos discutible consecuencia de que se excluye únicamente la obligación de formalización por escrito (cuestión ésta que en realidad solo atañe a la prueba), pero se mantiene la vigencia de las prácticas prohibidas. Por todo ello, como sustitución de la letra c. anterior, sugerimos un sistema similar al británico, que incluiría automáticamente todos los contratos firmados con las grandes empresas de distribución (por ejemplo, aquellas que tengan una facturación superior a los 500 millones de euros. Es más, lo cierto es que, como hemos apuntado, no vemos una razón especial para establecer un régimen distinto y sobre todo más restrictivo para la obligación de formalizar por escrito que el existente para la aplicación de las prácticas prohibidas⁴⁰.

Finalmente, apuntar que cuando la Ley de mejora de la cadena alimentaria establece la resolución de conflictos (fijada en el proyecto de manera poco explícita) este sistema puede dar solución rápida y acorde al mercado, si se le da un desarrollo normativo adecuado en el texto final de la Ley, donde a priori lo más indicado es comenzar por establecer expresamente lo que tácitamente se menciona, que estamos en la resolución extrajudicial de conflictos en la que cabe el arbitraje y la mediación, aunque por nuestra parte la entendemos y ubicamos en fase previa dentro del procedimiento arbitral.

⁴⁰ ARIAS VARONA, F.J.y CRESPO, D.: “Hacia una regulación de la cadena alimentaria”. Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia. Nº 33, Sección Artículos, Mayo-Junio 2013, Editorial LA LEY.

IV. LOS CONTRATOS COMO SOLUCIÓN.

Ya en el año 2000 con la Ley de contratos tipos se recogía para España como la industria transformadora de los productos agrarios y alimentarios está a su vez condicionada por las oscilaciones de oferta que se dan en los sectores primarios de los que se provee, lo que incide negativamente en la adecuada utilización de la capacidad productiva.

Las especiales características estructurales del sistema agroalimentario hacen, por otra parte, difícil el conocimiento de las transacciones que los distintos y numerosos operadores realizan, produciéndose de hecho falta de transparencia en el mercado, alejándolo de la deseable competencia perfecta.

Es en este marco en el que hay que situar la presente Ley de contratos tipo de productos agroalimentarios. Su aplicación se dirige al sistema de relaciones económicas, que denominamos sistema agroalimentario, y su objetivo prioritario es favorecer la transparencia del mercado, mejorando la concurrencia en el mismo mediante la fórmula de los contratos agroalimentarios homologados.

La presente Ley ya establecía la supeditación de las normas y principios recogidos en la Ley Defensa de la Competencia, y a las disposiciones reguladoras de esta materia en el derecho comunitario, unos contratos, que tendrán la consideración de modelo, al cual podrán ajustarse los operadores del sistema agroalimentario si así voluntariamente lo deciden.

La presente Ley regula el contrato agroalimentario de forma independiente a los acuerdos interprofesionales o colectivos, estableciendo, sin embargo, la necesaria relación con la normativa de organizaciones interprofesionales agroalimentarias. Establece el procedimiento para su homologación, fijando la necesidad de comprobar su posibilidad, su trascendencia y la no perturbación del sector como elementos precisos para ello.

Pero garantizando la defensa de la competencia, de tal manera que se considerarán prohibidas cualquier recomendación o de precios a nivel horizontal (competidores entre

empresas del mismo nivel) por ser ilegal, ya que su naturaleza es restrictiva respecto de la compendia, por el contrario es legal a nivel vertical (entre empresas de distinto nivel) tal y como estableció en 1997 el Tribunal de Defensa de la Competencia en ST de 3 de junio de 1997⁴¹.

Considerações finais

- Moçambique possui um regime jurídico sobre o investimento direto estrangeiro.
- O regime jurídico sobre o investimento direto estrangeiro moçambicano parece consistente no que tange as regras sobre a condições de admissão do investimento estrangeiro e os procedimentos e formas da sua admissão.
- Os acordos bilaterais sobre investimento entre Moçambique e determinados países como a Espanha são um instrumento legal a explorar e desenvolver tendo em conta a forma como o Direito do Investimento na SADC e em Moçambique se encontra estabelecido.
- Existen instrumentos de muy diverso tipo que los poderes públicos y los operadores privados pueden utilizar para superar los problemas de los productores agrícolas, sin contravenir necesariamente el actual contexto regulatorio de la defensa de la competencia. Por ejemplo, el fomento del cooperativismo, la generalización de la contractualización formal de las relaciones entre productor y cliente, y el establecimiento de códigos de conducta provistos de instrumentos que aseguren su adecuado cumplimiento pueden resultar efectivos para garantizar una mejor ordenación de las relaciones entre productores y el resto de agentes de la cadena. Los poderes públicos, por su parte, deben velar asimismo por que las iniciativas que desarrollen a estos efectos estén diseñadas de manera que no resulten restrictivas de la competencia, pero no pueden interferir con normas que interfieran en la defensa de la competencia, de ahí que los agentes de la cadena alimentaria ha de concienciarse en generar empresas interregionales donde se agrupen para comercializar y poder negociar precios en el contrato agroalimentario.

Bibliografía: ARIAS VARONA, F.J.y CRESPO, D.: “Hacia una regulación de la cadena alimentaria”. Gaceta jurídica de la Unión Europea y de la Competencia. Nº 33, Sección Artículos, Mayo-Junio 2013, Editorial LA LEY. CISTAC, Gilles, *Aspectos Jurídicos da Integração Regional*, Maputo, Escolar

⁴¹ CORTÉS, S.: “La fijación horizontal de los precios concertados”. Diario La Ley. 1998. Tomo I.

Editora, 2012, p. 387. CISTAC, Gilles “O Protocolo sobre Finanças e Investimentos da região da Comunidade para o Desenvolvimento da Africa Austral SADC”, Fórum sobre questões jurídicas contemporâneas relativas ao Comércio e Investimento China – África, Macau. 12/11/2012. CISTAC, Gilles, “A questão do Direito Internacional no ordenamento jurídico da República de Moçambique”, *Rev. Jur. da Faculdade de Direito*, Set.-2004.- Vol. VI, pp. 9-57. CORTÉS, S.: “La fijación horizontal de los precios concertados”. *Diario La Ley*. 1998. Tomo I. CHAMBAL, Helder, “Investimento Privado Estrangeiro em Moçambique: reflexão sobre o seu enquadramento legal e formas de resolução de conflitos”, *Humanistas – Revista da ESCJS*, n.º 2, Dez.- 2006, pp. 76-93. MACARINGUE, J. José, *Investimento directo estrangeiro e seu impacto na economia: o caso da MOZAL*, Maputo, Dissertação para a obtenção de grau de Mestre em Direito, Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane, 2005, 181 p. GIL ADRADOS, P.: “El control del sistema agroalimentario de la Unión Europea”. *Revista de Derecho agrario y agroalimentario*. N.º 61. Jul-Dic. 2012. Págs.: 77 y ss. RUIZ MUÑOZ, M.: “La calidad, el precio justo y la fijación del precio en función de los clientes”. *Revista de Derecho de la Competencia y la Distribución*, N.º 12, Sección Estudios, Primer semestre de 2013, pág. 15, Editorial LA LEY. SALOMÓN KRIGUN, S. M.: “La importancia estratégica del sector alimentario”. *Revista latinoamericana de temas internacionales*, ISSN 0328-3151, Vol. 2, N.º. 8, 1997 , págs. 175-179. VAZQUEZ BARROS, S.: “Compraventa y permuta”. *Editorial v-Lex*. 2009. http://almirez.ual.es/search~S2*spl/mMDER/mMDER/1,1,15,B/1856~b1255762&FF=mMDER!c&14,,15.1.0

Repertorio legislativo:

- *Protocol on Finance and Investment. Baseline Study: Regional Report*, Southern African Development Community (SADC) Secretariat, August 2011, 61 p.
- Lei n.º 3/93: Define o quadro legal básico e uniforme do processo de realização, na República de Moçambique, de investimentos nacionais e estrangeiros elegíveis ao gozo das garantias e incentivos nela previstos, B.R., 24 de Junho de 1993, Suplemento, I Série – N.º 25;
- Decreto n.º 43/2009: Aprova o Regulamento da Lei n.º 3/93, de 24 de Junho, Lei de Investimentos, B.R., 21 de Agosto de 2009, 2.º Suplemento, I Série – N.º 33.
- Exposición de Motivos. Ley 12/2013, de 2 de agosto, de medidas para mejorar el funcionamiento de la cadena alimentaria. Publicado en: «BOE» núm. 185, de 3 de agosto de 2013, páginas 56551 a 56581.