

Editorial Info@bolsa 2021

A REVOLUÇÃO DAS FINTECHS PODERÁ DINAMIZAR O MERCADO DE CAPITAIS



Salim Cripton Valá - PCA da BVM

O século XXI fez deflagrar uma nova revolução na informação com o crescimento da internet, que intensificou o impacto dos computadores e fez chegar quantidades antigamente impensáveis de informação a qualquer pessoa que possua um telemóvel ou outro aparelho portátil. Essa revolução envolve factores culturais, económicos, comerciais, além dos avanços tecnológicos, e a procura desses produtos é fruto tanto do crescimento da riqueza e da literacia, quanto da emergência de novas demandas dos consumidores e da redução dos custos de produção.

O sistema financeiro é regularmente alvo de novas tendências, transformações, inovações, pondo em causa, muitas vezes, a estrutura formal e a dinâmica dos mercados financeiros e das suas entidades. Não que as transformações tragam, em si, necessariamente impactos negativos, mas tudo o que implica mexer com o que está institucionalizado, cria sempre um clima de incerteza e desconforto perante consequências que se desconhece a profundidade e amplitude das suas implicações.

Um desses factores de mudança está a ocorrer actualmente, desafiando a nossa forma de ser, estar, trabalhar e interagir. Cada vez com maior frequência, assistimos ao surgimento de empresas, muitas delas startups, fortemente suportadas em base tecnológica, prestando serviços normalmente associados às instituições financeiras e

a outros domínios (seguros, centrais de compensação e liquidação, mercado de capitais, bolsas de valores, entre outros). Designamos estas empresas que actuam na área financeira como FinTechs, e o seu escopo é prestar muitos dos serviços financeiros tradicionais da banca e de outros sectores financeiros, mas com menor nível de intermediação, menores custos de transacção, maior facilidade de utilização e pretendendo propiciar mais transparência de informação.

O desenvolvimento de novas soluções tecnológicas trazidas pelas Fintechs, podem contribuir para a modernização das transacções financeiras e de serviços financeiros, com

recurso a novas tecnologias e conceitos, como o "blockchain", a "distributed ledger technology (DLT)", "contactless payments (QR Code)", "P2P" e o "crowdfunding". O M-Pesa, criado pela Vodafone, é um exemplo de um serviço que assegura um meio de pagamento mesmo para aqueles que não têm conta bancária, o que o torna num instrumento de inclusão financeira, sendo esta uma das características inerentes às Fintechs. Em Moçambique, e no mercado de capitais, o desenvolvimento de uma solução tecnológica baseada nos telemóveis, com e sem acesso à internet, permitiu na OPV da HCB a participação de muitos cidadãos na compra de acções, sendo que 36% das ordens de bolsa vieram por estes canais, e a HCB recebeu, em 2020, dois prémios internacionais das Revistas "The Banker" e Deal Maker Africa", pelo seu contributo para a inclusão financeira.

O impacto futuro das Fintechs não pode ser ignorado, porque a prestação dos seus serviços traz vantagens para os consumidores que as vão demandar, e a entrada de mais Fintechs vai necessariamente alterar a estrutura formal dos mercados e das suas entidades, e a emergência de novas demandas. A adopção massiva das Fintechs é expectável que ocorra durante a próxima década, e vai exigir uma elevada coordenação entre os participantes do mercado e as entidades reguladoras para garantir a efectiva implementação das novas

tecnologias e a actuação das Fintechs, de forma que os seus benefícios possam ocorrer na presença de um enquadramento legal forte e de uma gestão adequada dos riscos, nomeadamente o "cyber risk" e a privacidade dos dados pessoais.

Em todo o mundo estão a ser implementadas medidas para promover a inovação no sector financeiro em prol dos cidadãos, mas dando toda a atenção aos riscos inerentes de forma a salvaguardar a estabilidade do sistema financeiro e a protecção dos dados pessoais. Em Moçambique, o Banco Central lançou, em 2019, a 1.ª edição do Sandbox Regulatório para Fintechs, em parceria com o FSDMoç, visando promover inovações financeiras num ambiente de testes controlado, permitindo o desenvolvimento e testagem de soluções Fintech. A grande questão é aferir até que ponto os reguladores do mercado conseguem acompanhar a velocidade e a dinâmica de crescimento do sector das Fintechs.

O impacto das Fintechs vai-se fazer sentir também no mercado de capitais e na bolsa de valores, principalmente ao nível do financiamento, na subscrição de acções, e nas actividades de pós-trading, como a custódia, a compensação de títulos e a liquidação financeira das transacções, em particular no mercado OTC (over-the-counter ou mercado fora de bolsa). Os grandes beneficiários vão ser as empresas, particularmente as MPME's e os investidores, e a própria Bolsa de Valores, se antecipar a seu favor as alterações que o sector das Fintechs vai trazer ao mercado de capitais.

As MPME's, e particularmente as startups, enfrentam dificuldades estruturais no acesso ao financiamento. Em muitos países, estas empresas são demasiado pequenas para se financiarem no mercado de capitais (embora em Moçambique existam o Segundo e o Terceiro Mercado de Bolsa, orientado para esses segmentos), constituem demasiado risco para as entidades bancárias, ou porque são demasiado pequenas para a participação dos grandes investidores. As Fintechs usam a abordagem P2P (peer-to-peer, ponta-a-ponta), que como o próprio nome indica, estabelece uma ligação directa entre o financiador (que podem ser muitos) e o financiado, sem muita participação de entidades de intermediação.

Outro processo similar é o "crowdfunding", que são também plataformas colectivas de financiamento, mas que difere da abordagem P2P, porque o retorno esperado é normalmente uma participação no capital, e não o recebimento de uma taxa de juro. Os processos P2P e Crowdfunding são as duas abordagens tecnológicas mais utilizadas neste novo estilo de financiamento, por vezes complementa-

dos por "smart contracts" (contratos digitais instantâneos criados automaticamente entre as partes, já com aplicações na indústria seguradora, nomeadamente os micro-seguros), sendo muitas vezes designadas de "Fintech Credit", representando um dos tipos de Fintech em maior crescimento. Da mesma forma que falamos de Fintechs de financiamento, também podemos falar de Fintechs para a compra, venda ou subscrição de valores mobiliários usando processos P2P. No futuro, muitos destes processos actualmente conduzidos pela Bolsa de Valores e pela banca tradicional, poderão vir a ser efectivados por Fintechs, sendo que a principal condicionante para a sua implementação é a inexistência de um quadro legal atinente. E o mesmo irá potencialmente acontecer com a actividade de compensação de fítulos, custódia de valores mobiliários, liquidação financeira de transacções, actividades típicas do "post trading" das Bolsas de Valores e das Centrais de Valores Mobiliários.

De acordo com o World Economic Forum¹, é previsível que em 2027, as transacções referentes a 10% do PIB Mundial estejam armazenadas utilizando as tecnologias Blockchain e Distributed

1 World Economic Forum (2015) *The Future of Financial Services*.

Ledger, e portanto, acedíveis pelas plataformas Fintech. De forma a defenderem-se dos novos potenciais concorrentes da indústria tecnológica e de comunicações, as principais Bolsas de Valores têm sido proactivas na exploração da tecnologia blockchain, e estão elas próprias a criar startups para investigar essa tecnologia (London Stock Exchange, Chicago Mercantile Exchange e Deutsche Borse) e a desenvolverem aplicações para novas infraestruturas de mercado ou substituição parcial das existentes (Nasdaq e Australian Stock Exchange)?.

Os reguladores do mercado e várias organizações internacionais estão atentas às Fintechs e às tecnologias que lhe estão associadas, não só pela entrada potencial de novos concorrentes, mas também pelos diferentes riscos cibernéticos associados a estas novas tecnologias. Apesar das vantagens inerentes a estas novas tecnologias, e às entidades que as usam, o facto é que se está perante um desafio e cenários ainda algo desconhecidos², e que podem ser vulneráveis as acções de branqueamento de capitais e financiamento ao terrorismo.

2 Rizzo, P. (2016) *Ten Stocks and Commodities Exchanges Investigating Blockchain*.

3 Geranio, M. (2016). *Fintech in the Exchange Industry: Potential for disruption?*

A tecnologia está transformando profundamente as nossas vidas. Entre outras coisas, está redefinindo modelos económicos, relações de trabalho e as transacções financeiras. Esse poder de ruptura pode trazer muitas oportunidades, como a maior inclusão financeira e o empoderamento económico dos cidadãos. Mas pode ser também uma fonte de ansiedade, exclusão e de perigo cibernético, exigindo políticas, regulamentação e mecanismos de implementação robustos que, simultaneamente reduzam a brecha digital e permitam o aproveitamento cabal dos dividendos das tecnologias digitais, particularmente no sector financeiro e no mercado de capitais.

O desenvolvimento das Fintechs está a ser tão dinâmico, com um tão grande crescimento e diversificação de produtos e serviços, que o sentimento geral é que não estamos perante uma evolução, mas sim perante uma revolução. E já são muitos aqueles que acreditam que estamos perante uma "Revolução das Fintechs"⁴ que tem o condão de dinamizar o mercado de capitais moçambicano no contexto de crise económica provocada pela COVID-19.

Maputo, 25 de Abril de 2021

4 The Economist. (2015). *The Fintech Revolution*, 9 May.

TYRE PARTNER, PRIMEIRA SOCIEDADE POR QUOTAS QUE SE FINANCIAM NA BVM POR VIA DE EMISSÃO DE PAPEL COMERCIAL



Director Geral da Tyre Partner, Carlos Vaz e sua equipa

Nas palavras do seu Director Geral, Carlos Vaz, a sociedade Tyre Partner foi criada em 2013, sendo uma empresa moçambicana focada na comercialização de pneus, direccionada para o mercado grossista, que trabalha com uma rede de distribuidores e retalhistas assente numa filosofia de confiança e credibilidade que constitui o segredo da sua rápida expansão, que lhe permitiu conquistar quota de mercado e alargar a sua base de clientes.

Segundo Carlos Vaz, a Tyre Partner tem investido no fornecimento de pneus de qualidade internacionalmente certificada, importados directamente da China, a preços muito competitivos, cuja relação qualidade-preço tem reforçado a confiança na Empresa, permitindo a construção de relações fortes e estáveis com o mercado, bem como com os fornecedores.

Em 2020, a Tyre Partner financiou-se no mercado de capitais através da emissão de Papel Comercial a 1 ano, pelo montante de 7,5 milhões de

MT, oferecendo aos investidores uma taxa de juro anual de 20%. Esta emissão foi totalmente subscrita e admitida à cotação na Bolsa de Valores, e o valor deste financiamento, nas palavras de Carlos Vaz, representou um importante contributo para os bons resultados da Tyre Partner. Ainda durante este ano, a Tyre Partner aumentou o volume de importação, reduziu custos na rede de distribuição, duplicou a sua capacidade de armazenamento e distribuição, e reforçou a sua equipa de gestão.

No final de 2020, os resultados financeiros revelavam a performance da sociedade durante aquele ano, tendo a facturação atingido o valor de 90 milhões MT, um aumento de 118% face ao ano anterior. Outros indicadores evidenciaram a boa gestão da empresa: os resultados operacionais aumentaram 193%, o rácio de cobertura dos custos financeiros foi de 1,71x e a relação dos activos sobre passivos da empresa foi de 2:1, o que Carlos Vaz considera notável tendo em conta o contexto actual da pandemia, da crise económica interna e da volatilidade cambial.

A mesma opinião foi partilhada pelo Millennium Bim, que no decorrer de 2020 atribuiu à Tyre Partner o Prémio PME Líder, pela excelência dos seus indicadores financeiros.

Já em 2021, e durante o 1.º trimestre do ano, o volume de negócios da Tyre Partner cresceu em 30% face ao período homólogo do ano anterior, permitindo estimar mais um ano de crescimento significativo do volume de negócios e dos resultados no corrente ano.

A Tyre Partner iniciou em 2020 o processo de obtenção do Certificado de Gestão de Qualidade ISO 9001 :2015, com o objectivo de conferir mais credibilidade à empresa e maior confiança aos seus stakeholders, e espera concluir este processo no 2.º semestre de 2021.

Carlos Vaz fez saber, ainda, que a Bolsa de Valores de Moçambique é um importante parceiro da Tyre Partner, que possibilitou o acesso a uma significativa carteira de investidores, que acreditam na empresa e na sua gestão, e por isso se disponibilizaram a financiá-la. Por esse motivo, e tendo em vista as ambições de crescimento para 2021, a Tyre Partner decidiu lançar uma segunda emissão de Papel Comercial, nas mesmas condições que a anterior (montante de 7,5 milhões MT; prazo de 1 ano; taxa de juro anual de 20% com pagamento de juros semestral), que igualmente será admitida à cotação na Bolsa de Valores de Moçambique, e cuja subscrição deverá estar concluída até à primeira metade do presente ano.

Esta presença da Tyre Partner no mercado de capitais e bolsa de valores, insere-se na estratégia de financiamento, que tem por objectivo de médio prazo a dispersão do seu capital social, a entrada de novos accionistas na sociedade, e a sua consequente admissão à cotação na BVM.

BVM EXORTA AS MPME'S A USARAM O MERCADO BOLSISTA PARA SE FINANCIAREM



Participantes do painel

Sobre o lema “Criando Sinergias para a Dinamização das MPME's rumo à Industrialização em Moçambique” realizou-se à 9 de Abril do ano em curso, a primeira Conferência Nacional das Micro Pequenas e Médias Empresas (MPME's).

O evento contou com presença do PCA da BVM, Salim Valá, que foi um dos oradores e moderador do painel sobre “Os mecanismos de integração das MPME's no Mercado de Capitais”. Na ocasião, Salim Valá, falou dos requisitos, das vantagens, do processo de adesão a Bolsa, e dos incentivos para atrair mais empresas ao mercado bolsista.

A conferência tinha como objecto principal juntar as MPME's e abordar conteúdos programáticos, assim como discutir o crescimento sectorial com vista a buscar formas sustentáveis para o incremento da produção, produtividade, e diversificação das exportações.

Na sua apresentação, Salim Valá explicou que as vantagens de usar o Mercado de Capitais são maiores se a empresa estiver cotada na BVM. Estando no mercado de bolsa, o custo do dinheiro torna-se mais baixo, se comparado com as outras alternativas de financiamento comercial. Outrossim, é o facto do risco da empresa ser partilhado com todos os outros accionistas das empresas.

Sustentou, ainda que o mercado de capitais é o único mercado onde o capital da própria empresa (acções) pode ser a fonte de financiamento, e os investidores que financiam as empresas, recebem uma taxa de juro mais alta em relação as outras alternativas de poupança existentes no mercado.

No que diz respeito às experiências de casos de sucessos no mercado bolsista, Valá fez saber que

a maior Oferta Pública de Vendas (OPV) foi realizada em 2019 pela Hidroeléctrica da Cahora Bassa (HCB), onde se alienou quase 1,110 Milhões de acções, para captar **33.00 milhões de MT**, equivalentes a **55 milhões de USD**. Por sua vez, a Bayport registou o maior financiamento por via de obrigações, tendo feito 9 emissões de obrigações entre 2016 e 2020, com um encaixe financeiro de **2,544 milhões de MT**, a uma taxa média de juro de **19,5%**.

Já a Companhia Moçambicana de Hidrocarbonetos (CMH) registou a maior valorização de acções. Quando se cotou em Bolsa em 2008, o custo por acção foi de **275.00 MT**, e até em 2021 as acções valorizaram-se para **3,700 MT**. O maior financiamento através de aumento do capital registou-se em 2018 com as Cervejas de Moçambique (CDM), onde fez um encaixe financeiro de **7.793 milhões de MT**, equivalentes a **124,5 milhões de USD**.

A finalizar, Valá, instou as MPME's a assumirem a Bolsa como um instrumento forte e seguro para buscar financiamento e investimento. Ao se cotarem na BVM, as empresas ganham mais incentivos, nomeadamente, benefício fiscal de 50% nos dividendos, isenção de imposto de selo, maior visibilidade e valorização potencial das acções.

Acrescentou que no Mercado de Capitais, as empresas financiam-se a custos mais baixos e os aforradores são melhor remunerados e, por conseguinte, o universo de potenciais financiadores tem melhores alternativas de financiamento.

“Os casos de sucessos de empresas cotadas na BVM são uma realidade, em função do financiamento obtido, das receitas alcançadas, da valorização das acções ou do seu desempenho”, frisou o orador.

SAIBA MAIS OFERTA PÚBLICA DE VENDA – INICIAL PUBLIC OFFERING (IPO), IMPLICAÇÕES E SEUS REFLEXOS NA ECONOMIA

Uma Oferta Pública no mercado de capitais, denominada (IPO), iniciais da expressão inglesa “Initial Public Offering”, representa a primeira vez em que uma empresa recebe novos sócios realizando uma oferta de acções ao mercado, tornando-se, então, uma companhia de capital aberto com valores mobiliários (acções, obrigações ou unidades de participação) negociados na Bolsa de Valores.

Segundo Fonseca (2009), uma Oferta Pública Inicial (IPO), é o evento que marca a primeira venda de acções de uma empresa no mercado de capitais. É uma operação exclusiva das empresas que são Sociedades Anónimas (S.A), com o objectivo de buscar recursos para financiar seus projectos de investimento.

A oferta inicial de acções é um evento importante na vida de uma empresa, em teoria, é uma forma de criar liquidez para as acções, facilitando a venda da empresa, possibilitando a captação de recursos para o seu crescimento e permitindo que os actuais accionistas possam diversificar o risco do negócio e aumentar sua transparência perante os accionistas (Assaf Neto, 2012).

É uma proposta de negócio feita ao mesmo tempo à generalidade dos investidores e têm como

finalidade, não só a dispersão do capital social das empresas pelos investidores, mas também a negociação das acções em bolsa.

Existem os seguintes tipos de ofertas:

- Oferta Pública de Subscrição (OPS), quando uma empresa ou fundo de investimento, emite valores mobiliários (acções, obrigações ou unidades de participação), propondo à generalidade dos investidores que subscrevam ou comprem, e;
- Oferta Pública de Venda (OPV), quando uma empresa ou um investidor propõe à generalidade dos investidores que comprem determinados valores mobiliários.

As ofertas públicas distinguem-se das ofertas particulares porque implicam a prestação de informação num formato padronizado e estão sujeitas a registo na Central de Valores Mobiliários. Os documentos que contêm informação obrigatória sobre as ofertas chamam-se “Prospecto” e “Anúncio de Lançamento” e estão sempre à disposição dos investidores.

Na preparação das ofertas públicas e na elaboração destes documentos é obrigatória a intervenção de um intermediário financeiro.

O Prospecto e o Anúncio de Lançamento são, nas ofertas públicas, os documentos oficiais que garantem a prestação aos investidores de toda a informação necessária para uma tomada de decisão de investimento esclarecida e fundamentada.

O Prospecto e o Anúncio de Lançamento incluem obrigatoriamente informação sobre: (i) quem lança a oferta, o tipo de oferta, e a qualidade em que os intermediários financeiros intervêm na oferta, (ii) o preço e montante global da oferta, ou o intervalo entre o preço máximo e o preço mínimo, natureza e condições de pagamento, e o prazo da oferta, e; (iii) o critério de rateio, as condições a que a oferta fica sujeita, os locais de publicação e distribuição do Prospecto, a entidade responsável pelo apuramento e pela divulgação do resultado da oferta.

Requisitos para fazer uma IPO

Para que uma empresa realize uma IPO, é necessário que cumpra cumulativamente com uma série de requisitos legais e regulatórios, exemplo; deve estar juridicamente constituída como uma Sociedade Anónima “SA”, e que seu capital esteja dividido em acções (e não

em cotas, como no caso das companhias limitadas).

A empresa deve ainda apresentar uma série de exigências relacionadas à emissão de relatórios financeiros auditados externamente, a regularidade de aspectos fiscais, a governança corporativa, a controles internos, a conformidade, a recursos humanos e também à sua própria estrutura societária.

Reflexos de uma IPO na Economia

O número de IPO's sendo emitidos normalmente é um sinal da força do mercado de acções e da saúde da economia.

Normalmente, as empresas fazem uma oferta pública de venda quando atingem um estágio de maturidade e pretendem alavancar-se com planos de desenvolvimento e de investimento.

Para as empresas, a IPO é um processo complexo e muitas vezes caro, e envolve uma mudança

de mentalidade da gestão, que passará por fornecer informações próprias para o mercado e a conviver com novos accionistas, elevando o nível de transparência sobre suas operações e resultados. Isso tudo para que os investidores tenham acesso detalhado ao que acontece nela e, assim, possam decidir sobre manter os seus recursos aplicados ou não.

A decisão de abertura de capitais por parte das empresas, traz dois resultados: (i) ganho de credibilidade, já que o mercado entende que uma companhia aberta apresenta um grau de governança corporativa mais elevado, e (ii) mais projecção e reconhecimento público, decorrentes da maior visibilidade pública e do acompanhamento recorrente dos investidores e analistas.

Muitas empresas optam por abrir seu capital como forma de trazer mais liquidez à empresa e à economia, visto que, quanto mais títulos das Sociedades Anónimas (SA) circularem nas Bolsas

de Valores, mais aquecida é a economia; há pagamentos entre agentes, há confiança no mercado, há dinheiro em circulação, e há mais segurança nos investimentos.

Vantagens de uma IPO na Economia

O financiamento por via de uma oferta pública de venda (emissões de acções), envolve algumas vantagens contrariamente a um financiamento bancário; dentre elas merece destacar: (i) as acções não têm vencimento, nem prevêem um retorno específico, e; (ii) a empresa fica livre de precisar ter valores disponíveis, com certa rentabilidade, numa data definida.

Além disso, dado o tamanho das operações e o prazo de retorno dos investimentos financiados por meio de uma IPO, o custo de emitir acções pode ser bem menor do que dos financiamentos bancários ou outros tipos de operações de crédito.

COMPORTAMENTO DO MERCADO BOLSISTA

VALORES MOBILIÁRIOS	CAPITALIZAÇÃO BOLSISTA (Milhões MT)	TÍTULOS COTADOS	NEGÓCIOS NA BOLSA	
			Quantidade negociada	Valor negociado (Milhões MT)
OBRIGAÇÕES DO TESOURO	92,790.76	38	16,741.165	1,609,213.97
OBRIGAÇÕES CORPORATIVAS	3,772.2	13	33.249	3,349.40
PAPEL COMERCIAL	52,50	3	0	0,0
ACÇÕES	20,867.65	10	526.833	12,485.57
TOTAL	117,483.11	64	17,301.247	1,625,048.94

Fonte: Boletim de Cotações, Março 2021

Eventos de Janeiro – Março 2021

Neste período foram realizados os seguintes eventos:

- Admissão à cotação de Obrigações do Tesouro 2020 (11ª Séries);
- Admissão à cotação de Obrigações do Tesouro 2021 (1ª Séries);
- Admissão à cotação de Obrigações do Tesouro 2021 (2ª Séries)
- Admissão à cotação de Obrigações do Tesouro 2021 (3ª Séries)

a) Obrigações do Tesouro 2020 11ª Série

Admissão da 11ª Série com as seguintes características

Quantidades Emitidas = 9,528.723 títulos
Montante Emitido = 952.87 Milhões de MT
Taxa de Juro = 2,56%

Período de Maturidade = 10 anos

b) Obrigações do Tesouro 2021 1ª Série

Admissão da 1ª Série com as seguintes características

Quantidades Emitidas = 24,376.733 títulos
Montante Emitido = 2,100.00 Milhões de MT
Taxa de Juro = 10%
Período de Maturidade = 4 anos.

c) Obrigações do Tesouro 2021 2ª Série

Admissão da 2ª Série com as seguintes características

Quantidades Emitidas = 39,555.751 títulos

Montante Emitido = 3,900.00 Milhões de MT
Taxa de Juro = 13%
Período de Maturidade = 5 anos.

d) Obrigações do Tesouro 2021 3ª Série

Admissão da 3ª Série com as seguintes características

Quantidades Emitidas = 9,987.924 títulos
Montante Emitido = 1,000.00 Milhões de MT
Taxa de Juro = 14%
Período de Maturidade = 4 anos

Info@BVM

FICHA TÉCNICA

Edição
Paula Bila
paula.bila@bvm.co.mz

Redacção
Paula Bila
João Pedro Rodrigues
Glória Janeiro

Coordenação
Paula Bila

Av. 25 de Setembro, 1230, 5º andar, Bloco 5
Maputo - Moçambique Tlf: +258-21-308826/7/8 Fax: +258-21-310559
Caixa Postal nº 4773 Website: www.bvm.co.mz

MISSÃO

Organizar, gerir e manter o mercado secundário centralizado de valores mobiliários

VISÃO

Ser uma praça financeira de referência na oferta de produtos e serviços no mercado de capitais

VALORES

- Inclusão
- Equidade
- Transparência
- Inovação
- Integridade
- Competência