



PROGRAMA

A negociação de acordos de financiamento com os credores e investidores é uma tarefa complexa, embora crucial, de reforma em muitos países africanos. Alguns países aplicam estratégias e procedimentos de negociação claros, mas outros são menos capazes de negociar com eficácia e influenciar as negociações. Neste último caso, os acordos mal negociados implicam que muitos países africanos não obtêm as melhores condições possíveis, resultando em acordos orientados a favor dos credores/investidores. Este desequilíbrio é problemático, sobretudo em momentos de crise, quando a reestruturação é inevitável. Por exemplo, as cláusulas contratuais relativas à confidencialidade, à não divulgação das condições de liquidação, às garantias, e aos compromissos no sentido de não procurar comparabilidade aos Acordo de País ou alívio coordenado equiparado, conferem aos credores enormes poderes de negociação e prejudicam a eficácia de iniciativas internacionais, como o Quadro Comum do G20.

Este diálogo sobre políticas visa permitir aos gestores da dívida africanos partilharem experiências das negociações com diferentes grupos de negociadores, com destaque para as armadilhas comuns, e identificar medidas práticas a serem aplicadas pelos gabinetes da dívida pública (GDP) para melhorar estas interações e, em última análise, produzir resultados mais favoráveis para as autoridades financeiras. Peritos internacionais seleccionados partilharão as evoluções mais recentes, bem como as recomendações de práticas e normas para influenciar os resultados das negociações relativas à dívida soberana.

Serão abordadas quatro aspectos:

- Como melhorar a transparência das negociações da dívida soberana
- Como fortalecer a posição de negociação do governo através da análise financeira rigorosa
- Conhecimento dos principais conceitos legais e espaço de manobra
- Avaliação das opções e as oportunidades para a reestruturação da dívida soberana

11h00 - 11h15	<p>Introdução –</p> <ul style="list-style-type: none"> • Anúncios de logística • Discurso de boas-vindas por Neil Cole, Secretário Executivo, CABRI
<p>Sessão 1</p> <p>11h15 - 12h00</p>	<p>Sessão 1: Conversa entre gestores da dívida pública e credores/investidores a respeito dos principais desafios das negociações sobre a dívida pública e áreas críticas para melhoria.</p> <p>As negociações entre os governos e seus credores/investidores são afectadas por diferenças culturais, assimetrias de informação e diferenças a nível das competências e das capacidades. Capacidades jurídicas e financeiras insuficientes, interferências políticas excessivas, limitações de tempo e ausência de opções de financiamento alternativas são alguns dos factores que prejudicam significativamente a posição negocial dos governos africanos. Além disso, considerações políticas internas, talvez devido à necessidade de cumprir as promessas eleitorais, podem sobrepor-se aos pareceres técnicos durante as negociações, com pouca consideração pelos custos e riscos. Alguns representantes dos credores também contactam directamente os altos funcionários e até mesmo os presidentes para ganhar vantagem na mesa de negociações. Durante esta sessão, os gestores da dívida pública, bem como os credores, irão discutir medidas passíveis de corrigir estes desafios durante o processo de negociação, ao partilhar as suas experiências e lições aprendidas.</p> <p>Moderadora – Fifi Peters, Apresentadora, CNBC Africa</p> <p>Membros do painel:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Arsène M Dansou - Director-geral: Agência de Gestão da Dívida Pública, Ministério das Finanças, Benim • Patience Ohina, - Directora-geral – Agência de Gestão da Dívida Pública, Nigéria • Mike Salawou, Chefe de Divisão, Infraestruturas & Parcerias, responsável pela preparação de projectos e coordenação dos esforços de PPP do Banco, Banco Africano de Desenvolvimento • Samad Sirohey, Chefe de Financiamento CEEMEA - Citi Bank
<p>Sessão 2</p> <p>12h00 - 13h00</p>	<p>Sessão 2: Como melhorar a transparência das negociações a respeito da dívida soberana</p> <p>Esta sessão centra-se na forma como a transparência pode facilitar a tomada de decisões com conhecimento de causa e criar confiança entre os credores e os detentores de dívida soberana durante o processo de negociação. Sem uma imagem completa da dívida total do governo, da composição da dívida e do passivo contingente, os investidores ou credores não podem tomar decisões informadas. Na eventualidade de uma crise de dívida, a possibilidade de ocultação de determinadas dívidas também pode frustrar e atrasar o processo de reestruturação, devido aos receios dos credores/investidores de um tratamento desigual. Para além da transparência da informação, o próprio processo de negociação deve basear-se em procedimentos, obrigações e responsabilidades claramente definidos, permitindo às partes interessadas avaliar se o acordo de financiamento negociado goza da devida autorização.</p> <p>Questões a responder:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Quais são os desafios comuns que os GDP enfrentam em facultar informação precisa e abrangente da dívida para informar o processo de negociação? • Qual tem sido o impacto das cláusulas de confidencialidade nas negociações com outros credores, incluindo reestruturações? • Que reformas podem os GDP encetar para tornar o processo de negociação mais transparente e como podem outras partes interessadas contribuir?

	<p>Moderadora: Danielle Serebro – Gestora de Programa Interina, CABRI</p> <p>Oradora: Sra. Wanga Cibi, Diretora-Chefe em exercício, Gestão de Passivos, Divisão de Gestão de Ativos e Passivos, Tesouro Nacional da África do Sul</p> <p>Comentaristas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sr Gregory Kabwe, Director do departamento de gestão de investimentos e da dívida pública, Ministério das Finanças, Zâmbia • David Mihalyi, Analista Económico Sénior, <i>Natural Resource Governance Institute</i>, Londres <p>Perguntas e respostas</p>
13h00 - 13h15	Intervalo
<p>Sessão 3</p> <p>13h15 - 14h30</p>	<p>Sessão 3: Como fortalecer a posição de negociação do governo através da análise financeira rigorosa</p> <p>O panorama dos credores está a tornar-se cada vez mais diversificado, com cada credor a oferecer condições financeiras diferentes (moeda, maturidade, taxa de juro e encargos). O mesmo credor também pode oferecer condições diferentes a cada mutuário soberano por várias razões. Esta sessão centra-se no que os GDP podem fazer para garantir que as condições financeiras em apreço durante o processo de negociação sejam as mais vantajosas ou rentáveis passíveis de serem obtidas de potenciais credores, as mais apropriadas para o projecto a ser financiado, no caso de grandes projectos de infraestruturas, e que está em harmonia com a estratégia de gestão da dívida do governo e plano anual de endividamento. Em última análise, o poder negocial do governo pode ser significativamente reforçado se tiver estratégias de financiamento claramente definidas e estiver ciente das condições de opções de financiamento alternativas.</p> <p>Questões a responder:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Como é que o GDP se mantém informado dos termos e condições mais vantajosos ou rentáveis oferecidos pelos potenciais credores? • Em que medida têm as análises e avaliações financeiras sido utilizadas pelos governos africanos durante as negociações para fortalecer a posição dos governos e como é que isso pode ser melhorado? • O que podem os credores, nomeadamente os do sector privado, fazer para comunicar as condições financeiras que pretendem oferecer a potenciais mutuários? <p>Moderador: Johan Krynauw – Gestor de Programa, Dívida Pública, CABRI</p> <p>Orador: Sr Samuel Arkhurst, Director, Tesouro e Gestão da Dívida, Ministério das Finanças, Gana</p> <p>Comentaristas -</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alilali Nelufule, Director Interino, Divisão de Gestão de Activos e Passivos, África do Sul • Franck Olivier Zadi, Direcção-Geral do Tesouro e Contas Públicas, Ministério da Economia e Finanças, Costa do Marfim <p>Perguntas e respostas</p>

Quarta-feira, 6 de Outubro de 2021

11h00 –
11h15

Principais constatações do 1º dia

Sessão 4

11h15 –
12h30

Sessão 4: Conhecimento dos principais conceitos legais e espaço de manobra

Quando se trata de negociar acordos de financiamento (empréstimos e obrigações), os termos e condições tendem a ser ditados pelo mutuante e/ou com base em orientações de boas práticas (ainda que não vinculativas) emitidas pela Associação dos Mercados de Crédito (*Loan Market Association*) e pela Associação Internacional dos Mercados de Capitais (*International Capital Markets Association - ICMA*). No entanto, isto não implica que os mutuários soberanos não possam negociar termos e condições alternativos ou excepções. Para avaliar e aproveitar ao máximo a margem de manobra, os GDP devem entender o fundamento das cláusulas, o que poderia ser negociado (exclusões/excepções) e o impacto operacional das principais definições.

Questões a responder:

- Quais são as disposições contratuais que têm causado problemas aos mutuários soberanos, e como podem ser melhoradas para minimizar estes problemas?
- Quais as inovações contratuais que os GDP devem conhecer e quando devem adoptá-las?
- O que devem os gestores da dívida fazer para garantir que recebem aconselhamento jurídico apropriado ao negociar com credores/investidores?

Moderador – Rodrigo-Olivares Caminal, Professor de Direito Bancário e Finanças, Queen Mary University of London

Oradores – Nicole Kearse, Assessora Sénior, Centro de Apoio Jurídico Africano e Jim Ho, Cleary Gottlieb, Londres, Reino Unido

Comentaristas:

- **Maris Wanyera**, Director de Dívida Pública, Ministério das Finanças, Uganda
- **Kanyi Lui**, Sócio, Pinsent Masons, Pequim, China

Perguntas e respostas

Sessão 5

12h30 –
14h00

Sessão 5: Avaliação das opções e das oportunidades para a reestruturação da dívida soberana

Esta sessão centra-se em melhorar os conhecimentos dos gestores da dívida a respeito das várias opções e oportunidades de reestruturação da dívida soberana. Na ausência de um regime multilateral de insolvência soberana, as negociações de reestruturação da dívida entre os devedores soberanos e os seus credores prosseguem de forma fragmentada, com conflitos entre credores mais pronunciados e mais complexos agora do que há uma década. Embora o Quadro Comum para o Tratamento da Dívida do G20 tenha como objectivo melhorar o processo, ao assegurar uma ampla participação dos credores com uma repartição justa dos encargos, este é um trabalho em curso. De igual modo, a actual abordagem contratual, que tem provado ser eficaz na resolução de casos de dívida soberana junto de credores do sector privado desde 2014, apresenta lacunas susceptíveis de levantar desafios em futuras reestruturações. As recentes propostas que associam a agenda de redução da dívida à agenda das alterações climáticas através de *swaps* de dívida também estão a ganhar força, embora ainda existam dúvidas a respeito das implicações deste mecanismo.

	<p>Questões a responder:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Qual foi a abordagem da China à reestruturação da dívida soberana e como mudou no âmbito do Quadro Comum do G20? • Como podem os governos africanos utilizar inovações contratuais para incentivar a participação dos credores numa reestruturação e proteger o soberano de riscos futuros a jusante? • Quais são as oportunidades e os desafios para associar o alívio da dívida à agenda das alterações climáticas? <p>Moderador: Stanislas Nkhata, Director do Programa de Gestão da Dívida, MEFMI</p> <p>Orador: Yunnan Chen, Técnico Sénior da Dívida, ODI</p> <p>Comentaristas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Livingston Bumbe - Unidade de Gestão da Dívida Pública, Tesouro Nacional, Quênia • Rodrigo-Olivares Caminal, Professor de Direito Bancário e Financeiro, Queen Mary University of London • Kanyi Lui, sócio, Pinsent Masons, Pequim, China <p>Q&A</p>
14h00 – 14h15	Conclusões e perspectivas para o futuro