

RELATÓRIO E CONTAS

ANNUAL REPORT AND ACCOUNTS



2015 - 31 DE MARÇO / 31 MARCH



Uma subsidiária da SABMiller plc

Índice

Contents




DESTAQUES DO ANO <i>HIGHLIGHTS OF THE YEAR</i>	4
VISÃO, MISSÃO E VALORES <i>VISION, MISSION AND VALUES</i>	6
MENSAGEM DO PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO <i>CHAIRMAN'S STATEMENT</i>	8
RELATÓRIO DO DIRECTOR GERAL <i>MANAGING DIRECTOR'S REPORT</i>	10
CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO <i>BOARD OF DIRECTORS</i>	31
RELATÓRIO DOS AUDITORES INDEPENDENTES <i>INDEPENDENT AUDITORS' REPORT</i>	33
DEMONSTRAÇÃO DA POSIÇÃO FINANCEIRA <i>STATEMENT OF FINANCIAL POSITION</i>	36
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS COMPREENSIVOS <i>STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME</i>	37
DEMONSTRAÇÃO DE ALTERAÇÕES EM CAPITAIS PRÓPRIOS <i>STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY</i>	38
DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA <i>STATEMENT OF CASH FLOWS</i>	39
NOTAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS <i>NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS</i>	40 - 82



**MELHOR CERVEJA
DE ÁFRICA**

GRAND CHAMPION BEER



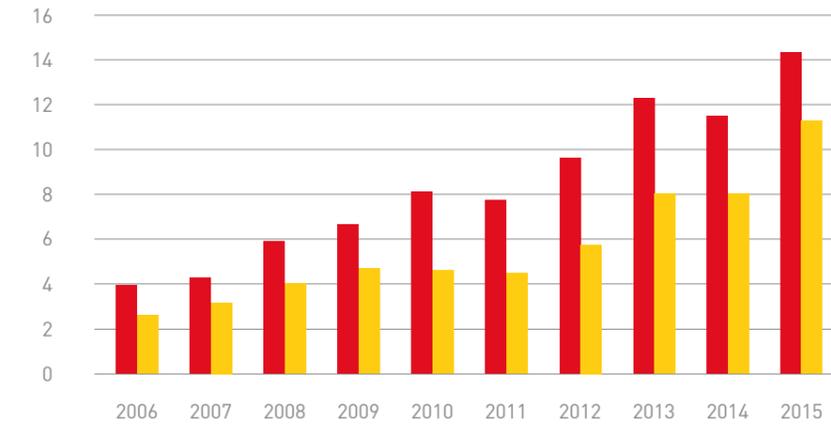
DESTAQUES DO ANO

HIGHLIGHTS OF THE YEAR

- O volume de vendas total da empresa cresceu em 17%.
Total company sales volumes grew by 17%.
- A receita de vendas cresceu 22%, o que resultou num aumento do lucro antes de impostos e do lucro líquido de 23% e 22%, respectivamente.
Sales revenue grew by 22% which delivered profit before tax growth and net income growth of 23% and 22% respectively.
- O volume de vendas de cerveja foi 17% superior ao do ano passado.
Lager sales volume growth was 17% ahead of prior year.
- A 2M consolidou a sua liderança de mercado e recebeu o prémio da melhor marca de cerveja em África.
2M consolidated its market leadership and was awarded "The best beer brand in Africa".
- A Castle Lite continuou a crescer no segmento *premium*.
Castle Lite continued to grow in the premium segment
- A cerveja de mandioca Impala mais do que triplicou o seu volume de vendas e tornou-se a terceira maior marca da CDM.
Impala cassava beer more than tripled its sales volume and became CDM's third biggest brand.
- Cerca de 7,500 agricultores venderam mais de 15,000 toneladas de mandioca para a produção de Impala desde o lançamento da marca.
Approximately 7,500 farmers have sold over 15,000 tons of cassava roots for the production of Impala since the launch of the brand.
- O desempenho de Vinhos & Bebidas Espirituosas e da Chibuku foi dificultado por desafios colocados pelo mercado.
Wines & Spirits and Chibuku performances were subdued by market challenges.
- Foi alcançada uma maior produtividade dos custos de produção e distribuição.
Enhanced productivity was achieved in production and distribution costs.
- O investimento de capital nas nossas fábricas excedeu mil milhões de Meticais.
Capital investment at our sites exceeded 1 billion Meticais.
- A contribuição tributária total da CDM ultrapassou os 6 mil milhões de Meticais, estabelecendo um novo recorde.
CDM's total fiscal contribution exceeded 6 billion Meticais and set a new record high.
- O investimento em ações de responsabilidade social excedeu os 4 milhões de Meticais.
Corporate social investment exceeded 4 million Meticais.

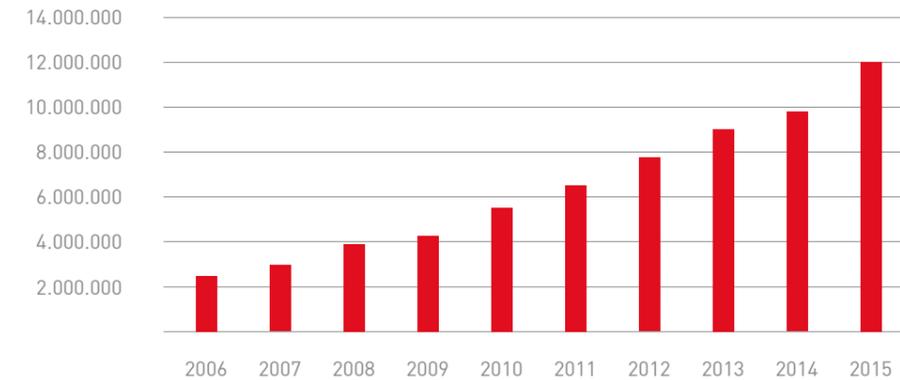
DESTAQUES DO ANO

HIGHLIGHTS OF THE YEAR

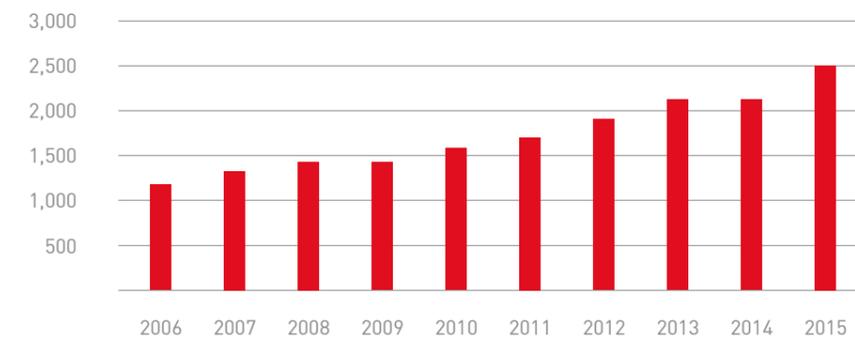


■ Resultado por ação (MT)
Earnings per share (MT)

■ Dividendos por ação (MT)
Dividends per share (MT)



Receitas (MT'000) Revenue (MT'000)



Volume (000' hectolitros) hectolitres

VISÃO

Ser a empresa mais admirada em Moçambique

- O investimento preferido
- O empregador preferido
- O parceiro preferido

MISSÃO

Produzir e alimentar marcas locais e internacionais que sejam as preferidas pelos consumidores.



VISION

To be the most admired company in Mozambique

- The investment of choice
- The employer of choice
- The partner of choice

MISSION

To own and nurture local and international brands which are the first choice of the consumer.

VALORES

As nossas pessoas são a nossa maior vantagem

- O nosso desempenho e compromisso tornam-nos únicos.
- A entreaajuda e o respeito pelos outros fazem parte de nós.
- Somos honestos e falamos a verdade.
- Promover um bom ambiente de trabalho é muito importante para nós.
- Estamos comprometidos em melhorar continuamente e crescer.

A responsabilidade é clara e pessoal

- Nós fazemos a diferença.
- Persequimos a excelência e a qualidade em tudo o que fazemos.
- Somos honestos quanto ao desempenho.
- Cada um de nós é um exemplo para os restantes.
- Os nossos objectivos guiam o nosso desempenho.

Nós trabalhamos e vencemos em equipa

- Partilhamos conhecimento e aprendemos uns com os outros.
- Estamos comprometidos com o sucesso da nossa equipa.
- Promovemos a confiança e a integridade nas nossas relações.
- Encorajamos a camaradagem.

Nós compreendemos e respeitamos os nossos clientes e consumidores

- Preocupamo-nos permanentemente em honrar os compromissos com os nossos clientes e consumidores.
- Construimos relações duradouras e de confiança.
- Somos apaixonados pelas nossas marcas.
- Inovamos e lideramos num mundo em mudança.

A nossa reputação é indivisível

- Cada um de nós constrói a reputação de todos nós.
- Agimos com justiça e honestidade.
- Encorajamos e respeitamos a diversidade.
- Cuidamos das comunidades onde trabalhamos e vivemos.

VALUES

Our people are our enduring advantage

- Our caliber and commitment set us apart.
- We are supportive and respectful of others.
- We are honest and speak the truth.
- We are dedicated to making our workplace better.
- We are committed to learning and growing.

Accountability is clear and personal

- We make the difference.
- We strive for personal excellence and self-improvement.
- We are honest about performance.
- Each of us is an example to all of us.
- Our goals drive our performance.

We work and win in teams

- We share knowledge and learn from each other.
- We are committed to the success of our teams.
- We foster trust and integrity in internal relations.
- We encourage camaraderie.

We understand and respect our customers and consumers

- We are endlessly concerned to honor our commitments to customers & consumers.
- We build lasting relationships, based on trust.
- We are passionate about our brands
- We innovate and lead in a changing world.

Our reputation is indivisible

- Each of us builds our reputation.
- We act with justice and honesty.
- We respect and encourage diversity.
- We care about and support the communities where we work and live.

MENSAGEM DO PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

CHAIRMAN'S STATEMENT



Wayne Hall
Presidente do Conselho de Administração
Chairman of the Board of Directors

Caros Accionistas,

É com prazer que comunico que, após um ano de 2014 difícil, o exercício financeiro recém-terminado a 31 de Março de 2015 retomou a trajetória histórica de crescimento da CDM. O volume de vendas de toda a nossa carteira de bebidas cresceu 17%, suportado por um crescimento forte do volume de cerveja, também de 17%, face ao ano anterior.

Os nossos negócios de cerveja opaca e de vinhos e bebidas espirituosas tiveram um ano mais difícil devido à dinâmica do mercado, bem como aos aumentos do Imposto sobre Consumos Específicos, com ênfase para as espirituosas. O crescimento em volume de cerveja foi determinado pelo forte crescimento da nossa cerveja mais acessível, Impala, produzida a partir de mandioca, pelo crescimento contínuo da 2M – para o qual contribuiu o lançamento de uma nova lata – bem como pelo crescimento continuado da Castle Lite. Em geral, todos estes aumentos foram apoiados pelas melhorias em curso na nossa cadeia de fornecimento, no nosso modelo de vendas e na nossa distribuição. Estas iniciativas comerciais bem-sucedidas, combinadas com os ganhos de produtividade na produção e distribuição, contribuíram para conseguir uma prestação financeira forte, com um crescimento de 22% do resultado líquido comparativamente ao ano anterior.

Os contributos socioeconómicos gerados pela actividade da CDM atingiram novos máximos ao longo deste ano financeiro.

“ *Estamos confiantes que o desempenho da CDM continuará a ser forte nos anos futuros...*

We are confident that CDM's performance will remain strong in the years to come...

Dear Shareholders,

I am pleased to report that after a challenging year in 2014 the recently completed financial year ended 31 March 2015 re-established CDM's historical growth trajectory. Total volumes across our full portfolio of beverages grew by 17% underpinned by strong lager volume growth, also up 17% on the prior year.

Our opaque and wines and spirits portfolios experienced a more challenging year due to market dynamics as well as the further increases in excise, on spirits in particular. Lager volume growth was driven by the strong growth of our affordable beer Impala, made from cassava, the continuous growth of 2M supported by the launch of a new can, as well as the sustained growth of Castle Lite, all supported by the ongoing improvement initiatives in our supply chain, our sales model and our distribution. These successful commercial initiatives, combined with productivity gains in manufacturing and distribution, helped to deliver a strong financial performance with net income growth of 22% when compared to the prior year.

The socio-economic contributions generated by CDM's activity reached new highs in the current financial year. approximately 7,500 farmers have now sold cassava roots to CDM to produce Impala since the launch of the brand and the investment made in corporate social programs exceeded 4 million Meticaís. CDM con-

MENSAGEM DO PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

CHAIRMAN'S STATEMENT

Cerca de 7,500 agricultores já venderam raiz de mandioca à CDM para a produção de Impala desde o lançamento da marca, e o investimento feito em programas de responsabilidade social excedeu os 4 milhões de Meticaís. Ao longo do ano, a CDM pagou mais de 6 mil milhões de Meticaís de impostos ao Governo, e os investimentos em curso na expansão de capacidade ultrapassaram os mil milhões de Meticaís.

A empresa conseguiu obter ganhos por acção de 14,33 Meticaís, e o Conselho de Administração propõe-se pagar dividendos de 11,46 Meticaís por acção relativamente ao exercício financeiro terminado a 31 de Março de 2015 (em 2014, a empresa pagou 8 Meticaís por acção). Esta proposta será submetida à aprovação da Assembleia Geral, que terá lugar no dia 11 de Agosto de 2015. O dividendo proposto será sujeito a um imposto de retenção de 10% e será pago aos Accionistas trinta dias após a sua aprovação.

Estamos confiantes que o desempenho da CDM continuará a ser forte nos anos futuros, sustentado pelo ambiente macroeconómico estável e continuado de Moçambique e determinado por uma estratégia clara apoiada por um investimento contínuo nas nossas marcas, na capacidade de produção, no alcance das nossas vendas e distribuição, bem como nas nossas pessoas.

Gostaria de agradecer aos meus colegas do Conselho de Administração pelo seu aconselhamento valioso e reconhecer a dedicação e enormes esforços da equipa executiva, dos membros do conselho e de todos os colaboradores da CDM. O meu sincero agradecimento ao colectivo de toda a empresa pelo seu importante contributo para o desenvolvimento da CDM e para a obtenção de um excelente conjunto de resultados em 2015.

tributed more than 6 billion Meticaís in taxes to the Government during the year and the ongoing investment in expansion of capacity and capability surpassed 1 billion Meticaís.

The company achieved earnings per share of 14.33 Meticaís and the Board of Directors proposes to pay a dividend of 11.46 Meticaís per share for the financial year that ended on 31st March 2015 (in 2014 the company paid 8 Meticaís per share). This proposal will be brought for approval to the Annual General Meeting to be held on 11 August 2015. The proposed dividend will be subject to a 10% withholding tax and will be paid to Shareholders thirty days after its approval.

We are confident that CDM's performance will remain strong in the years to come supported by the continuation of a positive macro-economic environment in Mozambique and driven by a clear strategy, underpinned by continuous investment in our brands, our production capacity, our sales and distribution reach as well as our people.

I would like to thank my colleagues on the Board of Directors for their valuable advice and to recognize the dedication and tremendous efforts of the executive team, board members and all CDM employees. My sincere thanks to the entire company collective for their significant contribution to developing CDM and delivering an excellent set of results in 2015.

RELATÓRIO DO DIRECTOR GERAL

MANAGING DIRECTOR'S REPORT



Pedro Cruz
Director Geral
Managing Director

O exercício financeiro que agora terminou colocou a CDM de novo no percurso histórico de crescimento de que tem vindo a desfrutar ao longo do tempo e que tinha sido temporariamente interrompido no ano financeiro anterior.

O volume de negócios total da empresa cresceu em 17% relativamente ao ano anterior, alimentado pela cerveja, que também cresceu 17% no mesmo período. A receita de vendas foi 22% superior à do ano anterior, o que foi determinado principalmente pelo forte crescimento em volume, pelas vendas superiores do conjunto de embalagens de conveniência de cerveja, e por todo um ano de vendas de vinhos e bebidas espirituosas. O resultado líquido foi 22% mais alto que no ano anterior, o que foi determinado pelo acentuado aumento da receita e pela contenção de custos, parcialmente contrabalançado pelos maiores encargos com juros e por impactos associados à moeda.

O nosso negócio de bebidas múltiplas teve resultados desiguais. Enquanto a cerveja teve um forte crescimento no volume de vendas, o negócio recentemente adquirido de vinhos e bebidas espirituosas, bem como o negócio do Chibuku, tiveram um ano difícil, em que ambos sofreram declínios de volume em relação ao ano anterior, em termos orgânicos, devido a desafios legislativos e de mercado.

O desempenho em alta da cerveja foi definido pelo notável

The financial year just completed put CDM back on track of the historical growth trajectory that we have enjoyed over time, and which was temporarily interrupted in the previous financial year.

Total company sales volume grew by 17% in relation to prior year fuelled by beer which was also 17% higher than the prior year. Sales revenue was 22% ahead of the prior year driven mainly by strong volume growth, the increased sales mix of convenience packs in lager and the addition of a full year of wines and spirits sales. Net income was 22% higher when compared to previous year driven by bullish revenue growth and cost containment, partially offset by higher interest charges and currency impacts.

Our multi-beverages business delivered mixed results. Whilst the beer portfolio posted strong sales volume growth, the recently acquired wines and spirits business as well as our Chibuku business experienced a challenging year with both suffering volume declines on prior, on an organic basis, due to legislative and market challenges.

RELATÓRIO DO DIRECTOR GERAL

MANAGING DIRECTOR'S REPORT



crescimento da Impala, pelo crescimento contínuo da 2M e da Castle Lite, pelo inovador relançamento de latas de cerveja local, e pelas melhorias implementadas na venda e distribuição. A Impala, a nossa cerveja com base em mandioca, mais do que triplicou o seu volume de vendas e tornou-se a terceira marca da CDM. O notável sucesso desta marca permitiu à CDM ampliar substancialmente os benefícios socioeconómicos gerados pelas suas vendas. Até ao fim do actual exercício financeiro, cerca de 7,500 agricultores já tinham vendido raiz de mandioca para a produção da Impala. As receitas dos agricultores excederam os 25 milhões de Meticaís, tendo sido compradas mais de 15,000 toneladas de mandioca para produzir Impala. Este êxito socioeconómico só foi possível devido ao apoio do governo através da aplicação de um menor Imposto sobre Consumos Específicos à cerveja produzida com base nesta matéria-prima, cultivada e comprada localmente. A marca contribuiu com mais de 10% de quota de mercado da cerveja numa base anual, e o seu assinalável sucesso contribuiu para tornar a cerveja mais económica e para aumentar a quantidade de meios de produção que utilizamos adquiridos localmente.

A 2M consolidou a sua posição como cerveja líder em Moçambique e, no actual exercício financeiro, a marca ultrapassou 1,000,000 de hectolitros em volume de vendas. Além disso, ainda recebeu o título de a melhor marca de cerveja em África, atribuído pelo Institute of Brewers and Distillers. z



Bullish beer performance was driven by the outstanding growth of Impala, the continuous growth of 2M and Castle Lite, the innovative re-launch of local brands cans and improvements implemented in sales and distribution. Impala, our cassava based beer, more than tripled its sales volume and became CDM's third biggest brand. The outstanding success of this brand enabled CDM to significantly amplify the socio-economic benefits generated by the sales of this brand. Up to the end of current financial year, approximately 7,500 farmers had sold cassava roots for the production of Impala. Farmers' revenues have exceeded 25 million Meticaís with more than 15,000 tons of cassava being bought for the production of Impala. This socio economic success was only possibly as a result of the support of the government through the lower excise rate applicable to beer made from this locally grown and sourced raw material. The brand exceeded a 10% contribution to CDM's beer market share on a full year basis, and its outstanding success has contributed to make the beer category more affordable and to increase the locally sourced inputs that we use.

2M consolidated its position as the leading beer in Mozambique and in the current financial year the brand exceeded 1,000,000 hectolitres in sales volumes. In addition, it was awarded by the Institute of Brewers and Distillers the title of the best beer brand



A Manica e a Laurentina Preta também receberam prémios por serem as melhores cervejas nas suas categorias respectivas, ou seja, cervejas com mais de 5% de álcool em volume e cervejas escuras. Estes galardões são motivo de orgulho para a CDM, constituindo um reconhecimento importante por parte de um organismo internacional que Moçambique produz algumas das melhores cervejas do mundo.

As novas latas de 2M, Manica e Laurentina Preta (lançadas com o nome de "Txicotelas") foram um sucesso imediato entre os consumidores. As novas latas são feitas de alumínio, um material mais leve, têm um aspecto visual melhor, têm, por questões de conveniência, uma quantidade menor, e são mais económicas no que toca ao preço.

Foi ensaiado com êxito um novo modelo de serviço de vendas em várias partes do país. Este novo modelo aumentou substancialmente os pontos de venda servidos pela CDM usando representantes de vendas locais, o que reduz o tempo em deslocações e melhora o serviço ao cliente.

No negócio de vinhos e bebidas espirituosas, foram lançadas várias iniciativas para melhorar a carteira de produtos que adquirimos em Dezembro de 2013. As nossas marcas Tentação, Paradise e Dom Barril foram completamente renovadas, o que as deixa bem posicionadas para anos vindouros. Estas marcas continuarão a ser apoiadas por campanhas na comunicação social, no sentido de aumentar a sensibilização

in Africa. Manica and Laurentina Preta were also awarded titles of being the best beers in their respective categories, which were beers with more than 5% alcohol by volume and dark beer respectively. These awards are a source of pride for CDM and are an important recognition by an international body that Mozambique produces some of the best beers in the world.

The new cans for 2M, Manica and Laurentina Preta (launched under the title of "Txicotelas") were an immediate success among consumers. The new cans are made utilising aluminium, a lighter material, have improved visuals, represent a smaller serve for convenience and have a more affordable price point.

A new sales service model was successfully piloted in several areas of the country. This new model significantly increased the number of outlets serviced by CDM using local area sales representatives which eliminates commuting time while enhancing customer service.

In the wines and spirits business several initiatives were undertaken to improve the product portfolio that we acquired in December 2013. Our core brands of Tentação, Paradise and Dom Barril were all completely renovated which positions them well for the coming years. These brands will continue to be supported by media campaigns aimed at increasing consumer awareness

entre os consumidores e a percepção das marcas. Todas as nossas marcas de vinhos e bebidas espirituosas, que anteriormente estavam disponíveis em embalagens de plástico, foram relançadas em garrafas de vidro, em conformidade com o Decreto n.º 54/2013.

A combinação da migração para o vidro e do contínuo aumento do Imposto sobre Consumos Específicos, fez com que a CDM tivesse que aumentar o preço dos seus produtos. Apesar dos investimentos feitos nos vinhos e bebidas espirituosas, veio a verificar-se extremamente difícil competir com marcas da concorrência, muitas das quais não fizeram a migração para o vidro nem sofreram um aumento de preço apesar da subida do Imposto sobre Consumos Específicos.

Na nossa carteira de bebidas opacas, os volumes do Chibuku diminuíram neste exercício, o que foi principalmente devido à exigência de interromper a produção do Chibuku Super, embalada em garrafa de plástico, proibida pelo Decreto n.º 54/2013. A CDM irá relançar outra vez o Chibuku Super no próximo ano, em garrafa de vidro, para reaproveitar a oportunidade e o consumidor.

Este exercício financeiro constituiu mais um marco no nosso investimento contínuo na expansão da capacidade. Os grandes investimentos em Maputo foram na fase 1 da estação de tratamento de efluentes, na fase 1 de uma fábrica de amido de mandioca para responder ao crescimento substancial da

and perception of the brands. All our wines and spirits brands that were previously available in plastic packaging were re-launched in glass bottles in compliance with decree nº 54/2013.

The combination of the migration to glass coupled with the continued increase in excise taxes resulted in CDM having to increase the price of our products. Despite the investments made in the wines and spirits portfolio, we have found it extremely challenging to compete against competitor brands, many of which have not migrated to glass nor increased their prices despite the excise increases.

In our opaque portfolio the volumes of Chibuku declined year on year principally impacted by the requirement to discontinue Chibuku Super, which was packed in a plastic bottle and as such prohibited by decree nº 54/2013. CDM will launch Chibuku Super again in the coming year in a glass bottle format to recapture this opportunity and consumer.

The current financial year set another milestone in our continuous investment to expand our capacity and capability. Major investments in Maputo were phase 1 of an effluent treatment plant, phase 1 of a cassava starch plant to respond to the significant growth of Impala, capability to produce Chibuku in glass bottles and a new glass packaging line for our wines and spirits

Impala, na capacidade de produção de Chibuku em garrafas de vidro, e na nova linha de enchimento de vidro para a nossa instalação de vinhos e bebidas espirituosas. Na Beira e em Nampula, investimos principalmente na expansão da capacidade de armazenamento. O investimento total nas nossas fábricas ultrapassou os mil milhões de Meticais.

A contribuição fiscal da CDM neste exercício financeiro atingiu um novo recorde, excedendo os 6 mil milhões de Meticais e reforçando a posição da empresa como um dos maiores contribuintes do país. Continuámos a aumentar o investimento em responsabilidade social durante este exercício financeiro, com um montante superior a 4 milhões de Meticais. Entre as iniciativas neste campo, contou-se o fornecimento de kits de teste de Ébola ao Ministério da Saúde, a construção de um sistema de abastecimento de água na comunidade de Rapale, e um programa plurianual de apoio ao Parque Nacional da Gorongosa. Este apoio prosseguiu com o patrocínio de eventos desportivos, como o Moçambola e a organização do Torneio de Futebol de Praia 2M.

Conseguimos melhorias substanciais na gestão de custos, em resultado de programas deliberados e centrados no aumento da produtividade. O custo total de produção por hectolitro e o custo total de distribuição por hectolitro caíram relativamente ao ano passado. Continuaremos a procurar oportunidades para elevar a produtividade em todos os nossos negócios, simultaneamente dotando a empresa com os recursos suficientes para aproveitar inteiramente oportunidades futuras de crescimento.

Olhando para o futuro, continuamos confiantes nas perspectivas para o país e para a empresa. O panorama positivo do ambiente macroeconómico, a robustez da nossa carteira de múltiplas marcas de bebidas e o investimento contínuo por detrás das nossas marcas, o reforço permanente de capacidade, o crescente alcance das nossas vendas e distribuição, bem como a qualidade das nossas pessoas, todos, conjuntamente, contribuem para a nossa confiança na continuação do êxito no ano que se avizinha.

A Impala continuará a ser um foco prioritário da CDM. Expandiremos ainda mais a disponibilidade da marca, permitindo assim que cada vez mais pessoas tenham acesso a uma

plant. In Beira and Nampula we invested in the expansion of storage capacity principally. The total investment across our 4 sites exceeded 1 billion Meticais.

CDM's total fiscal contribution in the current financial year achieved a new record high exceeding 6 billion Meticais and placing CDM among the top tax contributors in the country. We continued to amplify our corporate social investment during the current financial year with an investment in excess of 4 million Meticais. Some of the initiatives undertaken were supplying Ebola testing kits to the Health Ministry, construction of a water supply system to the Rapale community and a multi-year support programme with the National Park of Gorongosa. We continued to support sporting events through the sponsorship of Mozambola and the organization of the 2M Beach Soccer Tournament.

We made significant improvement on cost management as a result of deliberate and focused programs to increase productivity. Total cost of production per hectolitre and total cost of distribution per hectolitre both dropped in relation to prior year. We will continue to seek opportunities to drive productivity across the business while providing the company with adequate resources to fully capture the growth opportunities ahead.

Looking forward, we remain confident in the prospects for the country and the company. The positive macro-economic environment outlook, the strength of our multi beverage brand portfolio, the continuous investment behind our brands, ongoing production capacity and capability enhancements, our sales and distribution reach as well as the quality of our people all contribute to our confidence of continued success in the year ahead.

Impala will continue to be a priority focus for CDM. We will further expand the availability of the brand enabling more and more people to access a quality beer at an affordable price, whilst contributing directly to the further development of the agricultural sector of the country.

We will leverage the national pride of local beer brands by continuing to deliver top quality products in conjunction with relevant



cerveja de preço acessível e com qualidade, simultaneamente contribuindo de forma directa para o desenvolvimento adicional do sector agrícola do país.

Iremos fomentar o orgulho nacional nas marcas locais de cerveja, continuando a produzir produtos de alta qualidade e procurando inovações relevantes para os consumidores. Iremos corresponder ao interesse que os consumidores demonstram por produtos do segmento superior com a introdução de marcas adicionais e de novos formatos. Continuaremos a apoiar as nossas marcas de vinhos e bebidas espirituosas, alavancando as vendas e a capacidade e rede de distribuição da CDM, para revitalizar esta categoria, continuando a apoiar o governo na regulação da categoria, bem como no combate à evasão fiscal e ao incumprimento da legislação. Esperamos recolocar a carteira de Chibuku numa trajectória de crescimento, tornando a marca disponível em novas zonas do país. E, muito importante, continuaremos a apoiar as comunidades onde operamos, constituindo uma força que traz benefícios para as comunidades.

innovation for consumers. We will address the increasing interest that consumers show for premium beers with the introduction of additional brands as well as new format offerings in this segment.

We will continue to support our wines and spirits brands while leveraging CDM's sales and distribution capability and network to reinvigorate this category, while continuing to offer support to the government to regulate the category as well as combat tax evasion and non-compliance with legislation. We expect to return the Chibuku portfolio to growth by expanding the pack format offering and extending the availability of the brand into new regions of the country. And importantly we will continue to support the communities where we operate, being a force for good.



MERCADO

MARKET PLACE

O ano de 2015 foi de um forte desempenho para a CDM. O volume total de bebidas foi 17% superior ao ano anterior mas, numa base orgânica excluindo aquisições de vinhos e bebidas espirituosas, o aumento no volume total de bebidas foi de 14%. Isto foi suportado pelo forte desempenho da cerveja, que cresceu 17%, tendo a empresa atingido o seu melhor período de desempenho máximo de sempre e recuperado da prestação comedida do ano anterior.

O forte crescimento da cerveja compensou os resultados mais moderados dos vinhos e bebidas espirituosas, que se defrontaram com a pressão proveniente da concorrência de bebidas alcoólicas ilegais, informais e de má qualidade.

The 2015 year was a very strong performance for CDM. Total beverage volume was 17% ahead of the prior year, although on an organic basis excluding the wines and spirits acquisition total beverage volume growth was 14%. This was underpinned by the strong performance of lager beer which grew by 17%, with the company achieving its best peak period performance on record and recovering from the soft performance of the prior year.

Strong lager growth offset the softer results of opaque and wines & spirits businesses which struggled under pressure from delinquent informal and cheap alcohol competition.

Lager volume growth was primarily driven by the expansion of our outlet penetration via the new sales service model, whi-

MERCADO

MARKET PLACE

O aumento no volume de cerveja foi principalmente resultado da expansão da nossa penetração nos pontos de venda, por via do novo modelo do serviço de vendas – que pretende duplicar o número de pontos de venda e diminuir para metade o custo por ponto de venda servido – mais eficiente e eficaz, utilizando o LAR (Local Area Representative) . Além deste aspecto, a melhor disponibilidade de produto e as inovações em embalagem também contribuíram para os aumentos de volume.

A nossa estratégia de acessibilidade de preços produziu bons resultados, com os volumes de Impala a triplicarem em termos homólogos. Este crescimento foi conseguido através de uma maior disponibilidade de stocks, da reposição do preço recomendado em 25,00 Mt por garrafa, da aplicação agressiva do preço recomendado, da expansão da marca para o sul do país, e do impacto da iniciativa de LAR expandida para as áreas rurais.

O crescimento das nossas marcas mais importantes foi sustentado pela 2M, que cresceu 12% e atingiu, pela primeira vez, volumes de 1 milhão de hectolitros vendidos num ano. O crescimento da 2M foi assente no grande valor da marca, no forte cumprimento dos preços para todas as embalagens principais com o reposicionamento do preço revisto, bem como no lançamento particularmente bem-sucedido da nova lata. Esta lata teve um excelente impacto entre os consumidores que procuram uma oferta conveniente com um volume menor (330 ml). Este facto, associado ao novo material de alumínio e a um desenho melhorado, resultou num produto fortemente apelativo.

Ao longo do ano, lançámos com sucesso a nova embalagem e o novo posicionamento da Laurentina Preta, uma marca de grande valor junto dos consumidores, mas que tinha estado em declínio durante algum tempo. A marca registou um aumento de volume no terceiro e quarto trimestres, reflectindo a inversão da tendência pela qual nos temos vindo a esforçar. Ainda entre as marcas principais, a Manica declinou marginalmente, principalmente devido ao êxito da 2M no sul e no norte do país. Estão previstas uma nova campanha emocional e uma promoção nacional, bem como uma renovação do rótulo, para estimular uma nova tendência para esta marca no próximo ano. No segmento *premium*, a Castle Lite prosseguiu

ch aims to double outlet penetration while halving the cost per outlet served with a more efficient and effective model utilising local area reps. In addition, improved product availability as well as packaging innovation further drove volume gains.

Our affordability strategy delivered strong results with Impala volumes more than tripling year on year. This growth was achieved through improved stock availability, repositioning the recommended price point back to Mt 25 per bottle, aggressive recommended price enforcement, expansion of the brand to the south of the country and the positive impact of the local area reps initiative rolled-out in rural areas.

Growth in our mainstream brands was underpinned by 2M which grew 12% and achieved for the first time volumes of 1 million hectolitres sold in one year. 2M's growth was driven by strong brand equity, strong price compliance on all key packs of the revised price positioning, as well as the particularly successful launch of the new can. This can has resonated with consumers who are looking for a smaller convenience offering (330ml). This coupled with the new aluminium material as well as enhanced artwork has all delivered strong appeal.

During the year we successful launched the new packaging and positioning of Laurentina Preta, a brand with strong consumer equity but which had been in decline for some time. The brand posted volume growth in both the third and fourth quarters reflecting the turnaround we have been striving for. Also within mainstream, Manica declined marginally principally due to the success of 2M in the south and north of the country. A new emotional campaign, a national promotion, as well as a label renovation are planned to drive "new news" for this brand in the coming year. In the premium segment Castle Lite continued to perform well and strengthened its position as the leading brand.

By sales district, all three districts delivered double digit growth against the prior year, however the south stood out with 19% growth as the centre and north were impacted in the latter part of the year by the severe flooding experienced in Mozambique.

In wines and spirits we have revamped the entire portfolio, including migrating to glass packaging. We have integrated the route to market into our existing lager business and are well positioned to deliver a multi beverage portfolio to our customers.

MERCADO

MARKET PLACE

o seu bom desempenho e reforçou a sua posição de liderança. Por distrito de vendas, os três distritos registaram um crescimento de dois dígitos relativamente ao ano anterior. Contudo, o sul destacou-se com o seu crescimento de 19%, pois o centro e o norte sofreram o impacto, no final do ano, das graves cheias que assolaram Moçambique.

Nos vinhos e bebidas espirituosas, reformulámos toda a carteira, incluindo o engarrafamento em embalagens de vidro. Integrámos a venda e distribuição para o mercado no negócio global existente e estamos bem posicionados para distribuir uma carteira de bebidas múltiplas aos nossos clientes. Infelizmente, os vinhos e bebidas espirituosas de má qualidade continuam a proliferar no mercado, inclusive usando ainda garrafas de plástico, em incumprimento das alterações legislativas recentes. A evasão fiscal – após outro ano consecutivo com um aumento de 50% do Imposto sobre Consumos Específicos para as bebidas espirituosas – e as embalagens ilegais permitem à concorrência informal praticar preços mais baixos que a indústria formal. Estamos engajados com o Governo e com a Autoridade Tributária, em relação à forma como a CDM pode prestar apoio, no sentido de reforçar o *compliance*.

A nossa carteira de bebidas opacas também atravessou um ano mais difícil, com os volumes a diminuírem em relação ao ano anterior. O crescimento em volume foi impactado pelo forte crescimento da nossa oferta mais acessível, a Impala, do banimento do Chibuku Super por ser vendido em embalagem de plástico, bem como da proliferação de vinho de má qualidade referida anteriormente. Estamos a preparar-nos para o relançamento, no próximo ano, do Chibuku Super em garrafa de vidro retornável, a um preço acessível, que, acreditamos, irá reavivar o crescimento nesta categoria de bebidas opacas.

Unfortunately cheap wines and spirits continue to proliferate in the market, including the use of plastic containers contrary to the recent legislation changes. Fiscal evasion, following another successive year of a 50% excise increase in spirits, and illegal packaging enable the informal competition to undercut the formal industry. We continue to engage with Government and the Revenue Authorities on ways in which CDM can support in addressing the delinquency in this sector.

Our opaque portfolio also experienced a more challenging year with volumes contracting year on year. Volume growth was impacted by the strong growth of our other affordable offering, Impala, the unfortunate banning of Chibuku Super, due to the fact that it was sold in a plastic bottle, as well as the cheap wine proliferation mentioned previously. We are preparing for the relaunch of Chibuku Super in a returnable glass bottle in the following year at an affordable price point which we believe will reignite growth in this category.



TÉCNICA (PRODUÇÃO)

TECHNICAL (PRODUCTION)

O forte crescimento em volume da cerveja ao longo do ano exigiu um aumento igualmente persistente dos volumes de produção para satisfazer a procura dos consumidores, particularmente durante o período de pico do Verão. Os volumes de produção aumentaram 14% comparativamente ao ano anterior, com um total de 2,2 milhões de hectolitros produzidos. Ao nível regional, a produção das fábricas de Maputo e Beira cresceu 16%, enquanto Nampula cresceu a 5%, sendo que esta baixa de produção foi reflexo das graves cheias que ocorreram nos primeiros meses do ano de 2015 na região norte.

A eficiência de produção melhorou 0,6%, de 52,4% para 53%. A fábrica da Beira foi a que mais contribuiu, com uma melhoria de 4,5%. Outros possíveis ganhos adicionais de eficiência

The strong lager volume growth during the year required a similarly resilient increase in production volumes to match the consumer demand, especially during the peak summer period. Production volumes grew 14% versus prior year with a total produced volume of 2,2 million hectolitres. At a regional level production output in Maputo and Beira breweries both grew by 16% while Nampula grew 5%, the lower output reflecting the subdued performance in that region in particular as a result of the severe flooding during the first few months of calendar 2015.

Factory Efficiency improved 0.6% from 52.4% to 53%. Beira brewery was the main contributor with an improvement of 4.5%. Further efficiency improvements were constrained by challenges faced by our breweries including the lack of constant water su-

TÉCNICA (PRODUÇÃO)

TECHNICAL (PRODUCTION)

foram constrangidos pelos desafios que afectaram as nossas unidades de produção, nomeadamente a falta de um abastecimento contínuo de água, principalmente em Nampula, bem como problemas no fornecimento de electricidade na Beira e em Nampula. Outro desafio importante que se verificou em Maputo esteve relacionado com a qualidade e a condição das garrafas retornáveis de 330 ml provenientes do mercado, que teve impacto na eficiência.

A principal medida de produção é o Custo Total de Produção (CTP), que reflecte o custo total de produção das nossas cervejas incluindo custos de matérias-primas, custos de conversão e todos os custos fixos associados à função técnica. Durante o ano, melhorámos esta medida em 8% e terminámos o ano com um dos custos por hectolitro mais baixos de todo o grupo de empresas da SABMiller África. Entre as melhorias incluíram-se a atenção contínua no fortalecimento das práticas de manutenção, mais eficiências, benefícios na cadeia de oferta relativos ao custo da matéria-prima, uma redução considerável do uso de CO₂, constituindo um avanço no sentido da auto-suficiência, além da redução no uso de água verificado nas três fábricas. A atenção contínua a esta iniciativa de sustentabilidade melhorou a taxa de uso de água em 0,8 hectolitros de água por cada hectolitro de cerveja produzido. Isto representou uma poupança de 180 milhões de litros de água durante este ano.

Em termos da qualidade da cerveja, todos os indicadores melhoraram em relação ao ano passado. A demonstração mais prestigiosa deste facto foi o número de prémios que a CDM recebeu na recente Cerimónia Bienal de Entrega de Prémios em África, do Institute of Brewing and Distillers, em que participaram mais de 50 cervejas de todo o continente africano. Na categoria da melhor cerveja clara com um teor de álcool superior a 5%, a Manica foi votada a vencedora, enquanto a 2M ganhou na categoria de melhor cerveja clara com teor alcoólico inferior a 5%. A Laurentina Preta foi votada como sendo a melhor cerveja escura de África pela segunda vez consecutiva. Adicionalmente, o prémio definitivo da melhor cerveja de África foi também atribuído à 2M. Este constitui um feito notável, que demonstra a alta qualidade das nossas cervejas produzidas em Moçambique.

pply, principally in Nampula, as well as energy supply challenges in both Beira and Nampula. The other major challenge faced in Maputo related to the quality and condition of the 330ml returnable bottles coming from the market which impacted efficiencies.

The principal measure in production is the Total Cost of Manufacturing (TCM) which reflects the fully loaded cost to produce our beers including raw material costs, conversion costs as well as all associated fixed costs in the technical function. During the year we improved this metric by 8% and finished the year as one of the lowest on a per hectolitre basis within the SABMiller Africa group of companies. Improvements included ongoing focus on enhancing maintenance practices, improved efficiencies, supply chain benefits on raw material input costs, a considerable reduction in CO₂ usage as we moved towards self-sufficiency, as well as reduction in water usages in all three breweries. The continued focus on this sustainability initiative improved the water usage ratio by 0.8 hectolitres of water for every hectolitre of beer produced. This represented a saving of 180 million litres of water this year.



In terms of beer quality all indicators improved versus the prior year. The most prestigious demonstration of this was the number of awards that CDM received at the recently held biannual Institute of Brewing and Distillers Africa Awards Ceremony in which over 50 beers from across the African continent were entered. In the category of best clear beer with an alcohol content of greater than 5% Manica was voted the winner, while 2M won the category of best clear beer with an alcohol content of less than 5%. Laurentina Preta was voted the best dark beer in Africa for the second consecutive time. In addition the ultimate prize of the overall best beer in Africa was also awarded to 2M. This represents an outstanding achievement which evidences the high

TÉCNICA (PRODUÇÃO)

TECHNICAL (PRODUCTION)



A CDM continua a investir na capacidade em Moçambique, e os principais investimentos de capital ao longo do ano nas nossas fábricas foram na instalação de uma estação de tratamento de efluentes em Maputo e na instalação de uma enchedora e capsuladora de latas na linha de enchimento de latas (Linha 2) na fábrica de Maputo. Outro investimento substancial foi a instalação de uma linha de vidro na unidade de produção de vinhos e bebidas espirituosas. Ao longo do ano, despendemos tempo e energia consideráveis na melhoria dos processos de produção associados à nossa oferta de vinhos e bebidas espirituosas, que estão agora disponíveis em embalagens de vidro em conformidade com as exigências da lei, que proíbem a venda de álcool em recipientes de plástico.

quality of our beers produced in Mozambique.

CDM continues to invest in capacity and capability within Mozambique and the main capital investments during the year at our breweries were the installation of an effluent treatment plant in Maputo as well as the installation of a can filler and seamer onto Line 2 Maputo (our can line). Another significant investment was the installation of a glass line in the wines & spirits production unit. We have spent a considerable amount of time and energy on enhancing the production processes associated with all our wine and spirit offerings during the year, which are now all available in glass packaging in compliance with the legislative requirement banning the sale of alcohol in plastic containers.



AS NOSSAS PESSOAS

OUR PEOPLE

A CDM emprega presentemente mais de 1200 colaboradores e, para garantir a aptidão, competência e capacidade dos nossos colaboradores, foram realizados cursos de formação profissional num total de 5,608 dias ao longo de todo o ano, o que se traduz em 4,6 dias por colaborador. As iniciativas de formação relevantes deste ano incluíram técnicos de produção, academias de formação específica em vendas, distribuição, representantes locais e equipas de produção e manutenção, bem como Academias de Líderes para posições relevantes. Prosseguimos a formação em "World Class Manufacturing" (produção de categoria mundial), que também decorreu em todas as fábricas.

Uma vez mais, o desenvolvimento da liderança e supervisão/chefias intermédias foram incluídos nas prioridades de formação, tendo a SABMiller facilitado vários programas ao longo do ano financeiro. Um número maior de quadros superiores participou numa reciclagem do processo de gestão de talento, tendo 2 Executivos participado com êxito no Programa de Desenvolvimento de Liderança da SABMiller África.

CDM currently employs over 1,200 people, and to ensure that our staff members are capable, skilled and competent, employees received vocational training courses totalling 5,608 days during the year, which translates to 4.6 days per employee. Some of the relevant training initiatives this year included training manufacturing technicians, specific training academies for sales, distribution, local area representatives and manufacturing teams as well as Leaders Academies for relevant individuals. We continued with training in "World Class Manufacturing" which occurred in all factories as well.

Once again management, supervision/mid-management development and leadership were part of the training priorities and several programs were facilitated by SABMiller during the financial year. A larger number of senior staff members attended talent management process as a refresher and two Executives successfully attended the SABMiller Africa Management Development Program.

AS NOSSAS PESSOAS

OUR PEOPLE

O nosso programa de HIV/SIDA para colaboradores, seus cônjuges e filhos, celebrou o 14º ano de existência e continua a ser um dos programas mais bem-sucedidos e eficazes de Moçambique. O programa encoraja todos os colaboradores permanentes a fazerem o teste voluntário periodicamente e, de dois em dois anos, é realizada uma campanha voluntária sobre HIV/SIDA sob o lema "Saiba o seu estado de HIV", em que cerca de 100% dos colaboradores da CDM participam na campanha e realizam o teste.

O teste é feito através de uma amostra de saliva e é realizado por uma equipa de saúde, constituída por um médico e psicólogo, nos centros médicos das fábricas de Maputo, Beira e Nampula. Este programa é inteiramente subsidiado pela CDM. O programa compreende diversas fases, nomeadamente educação, prevenção, apoio e aconselhamento psicológico especializado, tratamento com anti-retrovirais e distribuição gratuita de preservativos.

A relação entre a Direcção e o sindicato continua a ser cordial e saudável. Isso é fomentado através de reuniões mensais e fóruns de discussão periódicos, que permitem que todos os colaboradores e a Direcção resolvam questões e preocupações através de um diálogo regular.

Our HIV/Aids program for staff members, their spouses and children entered into its 14th year of existence and continues to be one of the most successful and effective programs held in Mozambique. The program encourages all permanent employees to voluntarily take regular tests and once in every two year period a voluntary HIV/Aids campaign is conducted under the slogan "Get to know your HIV status" to which nearly 100% of CDM employees take these tests.

The test is conducted using a saliva sample and is conducted by a qualified team of Doctors at medical facilities located at our breweries in Maputo, Beira and Nampula. The program is fully subsidized by CDM. The program comprises several phases, namely: education, prevention, support and specialized psychological counselling, anti-retroviral treatment and free distribution of condoms.

The relationship among managers and the workers union organisation continues to be cordial and healthy. This is enabled through monthly meetings and regular forums of discussion to allow all employees and managers to resolve issues and concerns through regular dialogue.





A NOSSA ABORDAGEM SOBRE A SUSTENTABILIDADE – PROSPER

OUR APPROACH TO SUSTAINABILITY – PROSPER

IV. Um mundo limpo: Criar valor reduzindo os resíduos e as emissões de carbono.

IV. A clean world: Create value through reducing waste and carbon emissions.

V. Um mundo produtivo: Apoiar o uso responsável e sustentável da terra para culturas cervejeiras.

V. A productive world: Support responsible and sustainable use of land for brewing crops.

Neste quadro de imperativos partilhados, a CDM desenvolveu diversas acções, entre as quais as seguintes:

Within this framework of shared imperatives CDM has developed several actions, examples of which are detailed below:

Prevenção do consumo irresponsável

A CDM deu início a um programa de formação para retalhistas centrado na venda responsável de bebidas alcoólicas, que pretende contribuir para elevar o nível de consciencialização destes quanto a aspectos relacionados com o consumo irresponsável de álcool e seu impacto na saúde dos consumidores e na sociedade em geral. Além de apresentar os princípios éticos defendidos pela CDM nas comunicações comerciais, a formação também aborda os requisitos legais da venda de bebidas alcoólicas, particularmente os relacionados com o Decreto nº 54/2013, que regula a produção, comercialização e consumo de bebidas alcoólicas.

Prevention of irresponsible consumption

CDM commenced a training program for retailers, focusing on the responsible sale of alcoholic beverages, which aims at helping to raise the level of awareness among retailers on aspects related to the impact of irresponsible consumption of alcohol on consumer's health and society at large. In addition to presenting the ethical principles advocated by CDM in commercial communications, the training also addresses the legal requirements when selling alcoholic beverages, with main focus on decree nº 54/2013 which governs the control over production, marketing and consumption of alcoholic beverages.

A NOSSA ABORDAGEM SOBRE A SUSTENTABILIDADE – PROSPER

OUR APPROACH TO SUSTAINABILITY – PROSPER

O Grupo SABMiller estabeleceu o programa “Prosper” (Prosperar) em todas as suas operações ao nível internacional, que representa a sua abordagem sobre a sustentabilidade e que se baseia em 5 imperativos partilhados, listados abaixo:

I. Um mundo próspero: Acelerar o crescimento e o desenvolvimento social na nossa cadeia de valor.

II. Um mundo sociável: Tornar a cerveja na bebida de eleição para o consumidor moderado e responsável.

III. Um mundo resiliente: Assegurar os recursos de água partilhados entre as nossas operações e as comunidades locais.

The SABMiller Group has set for all its operations at the international level the program “Prosper”, which represents its approach to sustainability and which is based in 5 shared imperatives which are listed below:

I. A thriving world: Accelerate growth and social development in our value chain.

II. A sociable world: Make beer the natural choice for the moderate and responsible drinker.

III. A resilient world: Secure water resources shared by our operations and the local communities.

“A formação foi muito útil. Percebemos que é importante que não haja abuso de álcool, porque pode ser prejudicial para as pessoas e para a sociedade. Aprendemos, por exemplo, que não podemos vender álcool a menores de 18 anos, grávidas e doentes mentais, bem como outros aspectos”. Adosinda Simbine, retalhista de Matendene, participante do primeiro curso de formação sobre venda responsável de bebidas alcoólicas.

“The training was very helpful. We noticed that it is important that there is no alcohol abuse, because it might be harmful to individuals and society. We learn, for example, that we cannot sell alcohol to people under 18 years old, pregnant women, the mentally ill, and other aspects as well.” Adosinda Simbine, retailer at Matendene, was a participant of the first training course for retailers on the responsible selling of alcoholic beverages.

Para desencorajar o consumo irresponsável de álcool, lançámos também uma massiva campanha de comunicação usando a rádio e meios audiovisuais, bem como cartazes colocados em vias públicas e em táxis. A principal mensagem divulgada pela campanha foi que álcool e condução não combinam, e, por conseguinte, “Se beber, não conduza”.

In order to discourage irresponsible consumption of alcohol, we have also launched an extensive communication campaign encompassing radio, audio-visual as well as billboards set on public roads and on taxis. The main message disseminated by the campaign was that alcohol and driving do not mix, and therefore urging consumers “Don’t drink and drive”.

Apostar em parcerias para beneficiar as comunidades

Ao longo do ano, a CDM investiu cerca de 2,5 milhões de Meticaís na construção de um sistema de captação e abastecimento de água em Minicua, no distrito de Rapale, província de Nampula, que beneficia 3000 pessoas. Este investimento foi concretizado com o apoio do Governo Provincial de Nampula e das autoridades de Rapale.

To engage in partnership for the benefit of the communities

During the year CDM invested approximately 2.5 million Meticaís on building a collection and water supply system in Minicua, in the district of Rapale, Nampula province, that benefits about 3,000 people. This investment was possible with the support of the Provincial Government of Nampula and the authorities of Rapale.

“Para se ter um balde de 20 litros de água, chegávamos a demorar uma hora e meia. Os nossos filhos, às vezes, até atrasavam à escola.” - Elias António, residente em Minicua, Rapale, Nampula

“In order to have a bucket of 20 liters of water, we can take an hour and a half. Our children sometimes were late to school.” Elias Antonio, from Minicua, Rapale, Nampula

Em média, os moradores de Minicua costumavam caminhar 1,5 km até ao rio para recolherem água, ou tinham de esperar muito tempo para a obterem no único fontanário existente, que era suficiente para apenas 300 pessoas. Hoje, esses mesmos moradores caminham, em média, apenas cerca de 200 metros para terem acesso à água.

On average the inhabitants of Minicua used to walk 1.5 km to the river to fetch water or stayed for a long time to get water from the single existing fountain which could serve only 300 people. Today the inhabitants walk on average only 200 meters to get access to water.

“ Para além da melhoria da saúde pública, traz a possibilidade de um aumento da produção e da produtividade, do incremento das actividades agrícolas, do surgimento de novas actividades geradoras de emprego e renda, sem esquecer o desenvolvimento da avicultura, que é um dos pontos fortes do bairro.” Armindo Gove, Administrador de Rapale, resumindo outros benefícios possibilitados pelo sistema.

“Apart from improving public health, it brings the possibility of an increase in production and productivity, the increase of farming activities, the raise of new activities which generates employment and income, not to mention the development of the poultry industry, which is a strong point of the district” Armindo Gove, Administrator of Rapale summarizing other benefits delivered by the system.

O sistema é abastecido a partir de dois furos e inclui uma torre de tanques de água com uma capacidade total de 10 mil litros, tubagem até ao Centro de Saúde de Rapale e 4 fontanários com 2 torneiras cada um.

The system is supplied by two boreholes and comprises a tower with water tanks with the total capacity of 10 thousand litres, water connections to the Rapale Healthcare Centre and 4 fountains, each with 2 taps.

A CDM aderiu à Operação Caco, uma iniciativa da sociedade civil liderada pela Cooperativa Ntumbuluku, que incluiu a participação de mais de 1000 voluntários, bem como do Ministério da Terra, Ambiente e Desenvolvimento Rural e do Conselho Municipal de Maputo. Esta iniciativa teve por principais objectivos a remoção do vidro partido das praias de Maputo, contribuir para a redução de acidentes e para a melhoria da integridade física dos utentes das praias, bem como instigar a uma mudança do comportamento social em relação ao meio ambiente e às praias em particular.

CDM has joined Operação Caco, a civil society initiative led by Cooperativa Ntumbuluku, which included the participation of more than 1000 volunteers, as well as the Ministry of Land, Environment and Rural Development and the Maputo Municipal Council. This initiative has as its main goals the removal of broken glass from Maputo beaches, the reduction of accidents and the improvement of the physical integrity of the beach for users, as well as to drive a societal behavior change relating to looking after the environment and the beaches in particular.

De igual modo, a CDM respondeu ao apelo do Governo de Moçambique para a prestação de assistência na prevenção e luta contra o Ébola, oferecendo ao Ministério da Saúde 100 termómetros de infravermelhos, 300 fatos-macaco impermeáveis descartáveis, 300 respiradores descartáveis, 300 viseiras descartáveis com protecção, 300 pares de luvas descartáveis de PVC, 60 pares de luvas descartáveis de nitrilo e 365 pares de botas de borracha, no valor de 1 milhão de Meticaís.

Similarly CDM responded to the Mozambique Government’s call to assist in the prevention and fight against Ebola, by offering the Ministry of Health 100 infrared thermometers, 300 disposable waterproof jumpsuits, 300 disposable respirators, 300 disposable face shields with protection, 300 pairs of disposable PVC gloves, 60 pairs of disposable nitrile gloves and 365 pairs of rubber boots to the value of 1 million Meticaís.

A CDM também se empenhou na iniciativa do Governo de Moçambique e do Projecto de Restauração da Gorongosa para reabilitar o Parque Nacional da Gorongosa, que constitui um rico património natural de Moçambique, com um enorme potencial para beneficiar as comunidades locais e criar valor acrescentado ao desenvolvimento sustentável do país. Nos termos desse apoio, a CDM vai contribuir para projecto com o valor de 125 mil dólares americanos, ao longo de um período de cinco anos, com uma concentração particular em projectos de desenvolvimento agrícola dentro da comunidade local.

CDM has also committed itself to the initiative of the Government of Mozambique and the Gorongosa Restoration Project to restore Gorongosa National Park, which is a rich natural heritage of Mozambique, with a huge potential to benefit local communities and create added value to the country’s sustainable development. Pursuant to this support, CDM will contribute to the project 125 thousand US Dollars over a five year period with a key focus on agricultural development projects within the local community.

Encorajar o desenvolvimento do negócio ao longo da cadeia de valor

A CDM continua a investir na sua cadeia de valor através de iniciativas de Parceria Público-Privada, que abrangem as comunidades e lhes prestam assistência na transição de uma agricultura familiar para uma agricultura comercial.

To encourage the business development of the value chain
CDM continues to invest in its value chain through Public-Private Partnership initiatives which encompass the communities and assists them in the migration from family farming to commercial production.

CDM continually seeks to prioritise local sourcing in both raw materials and services wherever possible. In this way CDM continues to contribute to the development of small and medium enterprises. During the current financial year the company spent approximately 3.5 billion Meticaís with local suppliers.

A CDM procura continuamente dar prioridade à aquisição local de matérias-primas e de serviços, sempre que possível. Deste modo, a CDM continua a contribuir para o desenvolvimento de pequenas e médias empresas. Durante o presente exercício financeiro, a empresa gastou cerca de 3,5 mil milhões de Meticais em fornecedores locais.

Iniciativas agrícolas

O milho e a mandioca cultivados nacionalmente fazem já parte da cadeia de valor da CDM para a produção da cerveja opaca Chibuku e da cerveja Impala, respectivamente.

Para a produção de Chibuku, e em estreita parceria com a Empresa Moçambicana de Comercialização Agrícola (ECA), o milho usado na produção desta bebida é todo produzido localmente, desde o grão ao produto moído, sendo que cerca de 1 500 agricultores de Catandica, província de Manica, já directamente com este programa. Esperamos que este número venha a duplicar nos próximos 3 anos.

Farming initiatives

Locally sourced maize and cassava crops are already incorporated into CDM's value chain for the production of Impala beer and Chibuku opaque beer respectively.

In the production of Chibuku, and with close partnership with Empresa Moçambicana de Comercialização Agrícola (ECA), the maize used for the manufacture of this beverage is entirely locally produced, from grain to milled end product, and approximately 1,500 farmers in Catandica, Manica province, already benefit directly from this program. We anticipate this number to double over the next 3 years.

Impala beer too represents the engagement of CDM in promoting local agriculture in partnership and through the support that the company receives from the Mozambican Government. Currently approximately 7,500 farmers, of which almost 40% are women, already benefit from this program in Nampula and Inhambane.

“Nos tempos, tínhamos mandioca mas não podíamos fazer nada. Fazíamos farinha, mas não havia maneira de a vender. Ficávamos 2, 3, 4 meses sem vender. Às vezes aparecia uma pessoa que comprava uma lata, mas eu não sabia o que fazer com o dinheiro, porque era pouco. Agora, com este projecto, resolvemos alguma coisa porque podemos vender a mandioca e receber todo o dinheiro de uma vez, o que permite fazer alguma coisa mais importante. Eu tinha material para construir a minha casa, comecei, mas parei a meio porque fiquei sem dinheiro. Mas agora, graças a este projecto, acabei a minha casa e também tenho mais alimentos em minha casa.” Júlia Bacuene, agricultora, Inhambane

“At the time we had cassava, but could not do anything. We did cassava flour but had no way to sell it. We stayed 2, 3, 4 months without selling. Sometimes it appeared a person who bought a can, but I did not know what to do with the money, for it was little. Now with this project, we are solving something because we could sell all cassava and receive all the money at once, which allows one to do something more important. I had material for building my house, I began, but stopped in the middle because I had no money, but now, thanks to this project, I finished my house and also have more food in my house.” Julia Bacuene, farmer, Inhambane



A cerveja Impala é também exemplo do envolvimento da CDM na promoção da agricultura local, em parceria e com o apoio que a empresa recebe do Governo de Moçambique. Actualmente, cerca de 7,500 agricultores, dos quais quase 40% mulheres, beneficiam já com este programa em Nampula e Inhambane.

O sucesso deste programa tem levado várias instituições nacionais e internacionais a convidarem a CDM para partilhar a experiência em diversos fóruns.

A CDM está orgulhosa do êxito já alcançado na parceria com diversas instituições e com o governo, e sente-se encorajada para prosseguir no caminho de tornar comerciais mais agricultores e culturas em Moçambique.

The success of this program has driven several national and international institutions to invite CDM to share our experience in various forums.

CDM is proud of the success already achieved in partnership with several institutions and the government, and is encouraged to continue along this path of commercialising further farmers and crops in Mozambique.

DECLARAÇÃO DE RESPONSABILIDADE DOS ADMINISTRADORES DO EXERCÍCIO FINDO EM 31 DE MARÇO DE 2015

DIRECTORS' RESPONSIBILITY STATEMENT FOR THE YEAR ENDED 31 MARCH 2015

Os Administradores são responsáveis pela preparação e apresentação adequada das demonstrações financeiras anuais das Cervejas de Moçambique, SA, que compreendem o demonstração da situação financeira em 31 de Março de 2015, e as demonstrações de resultados compreensivos, alterações no capital próprio e fluxos de caixa do ano findo naquela data, e as notas às demonstrações financeiras que incluem um resumo das políticas contabilísticas significativas e de outras notas explicativas, de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro.

Os Administradores são igualmente responsáveis por um sistema de controlo interno relevante para permitir que a preparação e apresentação de demonstrações financeiras estejam livres de distorções materiais, devidas a fraude ou erro, e registos contabilísticos adequados e um sistema de gestão de risco eficaz. Os administradores são igualmente responsáveis pelo cumprimento das leis e regulamentos vigentes na República de Moçambique.

Os Administradores fizeram uma avaliação da capacidade da entidade continuar a operar com a devida observância do pressuposto da continuidade e não têm motivos para duvidar da capacidade da entidade poder continuar a operar segundo esse pressuposto no futuro próximo.

O auditor é responsável por reportar sobre se as demonstrações financeiras estão apresentadas de forma verdadeira e apropriada em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro.

Aprovação das demonstrações financeiras anuais

As demonstrações financeiras anuais da Cervejas de Moçambique, SA, conforme mencionado no primeiro parágrafo, foram aprovadas pelo Conselho de Administração em 24 de Junho de 2015 e vão assinadas em seu nome por:



Pedro Cruz
Director Geral *Managing Director*



Sean Smuts
Director Financeiro *Finance Director*

The Directors are responsible for the preparation and fair presentation of the annual financial statements of Cervejas de Moçambique, SA, comprising the statement of financial position at 31 March 2015, and the statements of comprehensive income, changes in equity and cash flows for the year then ended, and the notes to the financial statements, which include a summary of significant accounting policies and other explanatory notes, in accordance with International Financial Reporting Standards.

The Directors are also responsible for such internal control as the Directors determine is necessary to enable the preparation of financial statements that are free from material misstatements, whether due to fraud or error and for maintaining adequate accounting records and an effective system of risk management. The Directors' responsibility also includes ensuring compliance with relevant laws and regulations of the Republic of Mozambique.

The Directors have made an assessment of the ability of the company to continue as a going concern and have no reason to believe the business will not be a going concern in the year ahead.

The auditor is responsible for reporting on whether the financial statements are fairly presented in accordance with the applicable financial reporting framework.

Approval of the annual financial statements

The annual financial statements of Cervejas de Moçambique, SA, as identified in the first paragraph, were approved by the board of directors on 24 June 2015 and are signed on their behalf by:

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

BOARD OF DIRECTORS

Composição da Administração da Empresa à data do relatório
The Directors of the Company at the time of the report were:

Wayne Hall
Presidente do Conselho de Administração
Chairman of the Board of Directors

Pedro Cruz
Director Geral
Managing Director

Wayne MacCauley
José Moreira
Sean Smuts
Benjamim Alfredo
Domingos José



Wayne Hall



Pedro Cruz



Wayne MacCauley



José Moreira



Sean Smuts



Benjamim Alfredo



Domingos José



RELATÓRIO DOS AUDITORES INDEPENDENTES

INDEPENDENT AUDITORS' REPORT

Aos Accionistas da Cervejas de Moçambique, SA

Auditámos as demonstrações financeiras da Cervejas de Moçambique, SA que compreendem a demonstração da situação financeira em 31 de Março de 2015, as demonstrações de resultados compreensivos, alterações no capital próprio e fluxos de caixa do ano findo naquela data, assim como um resumo das principais políticas contabilísticas e outras notas explicativas, constantes das páginas 36 à 82.

Responsabilidade da administração em relação às demonstrações financeiras

Os Administradores são responsáveis pela preparação e correcta apresentação destas demonstrações financeiras, de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro, assim como pela manutenção de um sistema de controlo interno que a gestão determinar como sendo pertinente para a preparação de demonstrações financeiras que estejam livres de erros materiais, decorrentes de fraudes ou erros.

Responsabilidade dos auditores

A nossa responsabilidade é expressar uma opinião sobre estas demonstrações financeiras com base na nossa auditoria. Executámos a nossa auditoria de acordo com as Normas Internacionais de Auditoria. Tais normas exigem, da nossa parte, o cumprimento de requisitos éticos pertinentes, bem como o planeamento e a execução da auditoria de forma a obter uma certeza razoável de que as demonstrações financeiras estão livres de quaisquer distorções materialmente relevantes.

To the Shareholders of Cervejas de Moçambique, SA

We have audited the financial statements of Cervejas de Moçambique, SA, which comprise the statement of financial position at 31 March 2015, and the statements of comprehensive income, changes in equity and cash flows for the year then ended, and the notes to the financial statements which include a summary of significant accounting policies and other explanatory notes, as set out on pages 36 to 82.

Director's Responsibility for the financial statements

The company's directors are responsible for the preparation and fair presentation of these financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards, and for such internal control as directors determine is necessary to enable the preparation of financial statements that are free from material misstatement, whether due to fraud or error.

Auditor's Responsibility

Our responsibility is to express an opinion on these financial statements based on our audit. We conducted our audit in accordance with International Standards on Auditing. Those standards require that we comply with ethical requirements and plan and perform the audit to obtain reasonable assurance about whether the financial statements are free from material misstatement. An audit involves performing procedures to obtain audit evidence about the amounts and disclosures in the financial statements. The procedures selected depend on the auditor's judgment, including the assessment of the risks of material misstatement



MELHOR CERVEJA PRETA
BEST BLACK BEER



RELATÓRIO DOS AUDITORES INDEPENDENTES

INDEPENDENT AUDITORS' REPORT

Uma auditoria inclui a aplicação de procedimentos que nos permitam obter evidência de auditoria a respeito dos valores e divulgações apresentadas nas demonstrações financeiras. Os procedimentos seleccionados dependem do nosso julgamento, incluindo a avaliação dos riscos de distorções materiais das demonstrações financeiras, quer devidas a fraude ou erro. Ao procedermos à avaliação desses riscos, consideramos os controlos internos relevantes para a preparação e apresentação adequada das demonstrações financeiras pela entidade, de modo a permitir o desenho de procedimentos de auditoria que sejam, nas circunstâncias, apropriados, mas não com a finalidade de expressarmos uma opinião sobre a eficácia dos sistemas de controlo interno da entidade. Uma auditoria também inclui a avaliação da adequação dos princípios contabilísticos adoptados e a razoabilidade das estimativas contabilísticas feitas pela Administração, assim como uma avaliação da apresentação global das demonstrações financeiras.

Acreditamos que a evidência de auditoria obtida é suficiente e adequada para fornecer uma base razoável para a emissão da nossa opinião de auditoria.

Opinião

Em nossa opinião, estas demonstrações financeiras apresentam, de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspectos materiais, a situação financeira da Cervejas de Moçambique, SA em 31 de Março de 2015, assim como o seu desempenho financeiro e fluxos de caixa do ano findo naquela data, de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro.

of the financial statements, whether due to fraud or error. In making those risk assessments, the auditor considers internal control relevant to the company's preparation and fair presentation of the financial statements in order to design audit procedures that are appropriate in the circumstances, but not for the purpose of expressing an opinion on the effectiveness of the company's internal control. An audit also includes evaluating the appropriateness of accounting policies used and the reasonableness of accounting estimates made by management, as well as evaluating the overall presentation of the financial statements.

We believe that the audit evidence we have obtained is sufficient and appropriate to provide a basis for our audit opinion.

Opinion

In our opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of Cervejas de Moçambique, SA at 31 March 2015, and its financial performance and cash flows for the year then ended in accordance with International Financial Reporting Standards.

KPMG

Maputo, 30 de Junho de 2015



DEMONSTRAÇÃO DA POSIÇÃO FINANCEIRA

STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

Em 31 de Março de 2015
at 31 March 2015

	Nota	2015	2014
	Note	MT	MT
Activos			
Assets			
Propriedade, instalações e equipamento <i>Property, plant and equipment</i>	10	7,237,786,231	6,337,401,609
Activos intangíveis e goodwill <i>Intangible assets and goodwill</i>	11	488,755,161	480,966,378
Total de Activos não-correntes Total Non-current assets		7,726,541,392	6,818,367,987
Existências <i>Inventories</i>	12	1,283,842,531	1,182,493,820
Clientes e outros devedores <i>Trade and other receivables</i>	13	972,390,573	1,075,643,530
Caixa e equivalentes de caixa <i>Cash and cash equivalents</i>	14	322,542,504	227,304,245
Total de Activos correntes Total Current assets		2,578,775,608	2,485,441,595
Total de activos Total assets		10,305,317,000	9,303,809,582
Capitais próprios			
Equity			
Capital social <i>Share capital</i>	15	243,540,516	243,540,516
Prémio de emissão <i>Share premium</i>	15	1,241,019,507	1,241,019,507
Reservas Legais <i>Legal Reserves</i>	17	78,895,556	78,895,556
Lucros acumulados <i>Retained earnings</i>		4,797,738,098	4,027,515,874
Total de capitais próprios Total equity		6,361,193,677	5,590,971,453
Passivo			
Liabilities			
Descobertos bancários <i>Bank overdrafts</i>	14	1,391,137,275	2,174,727,598
Empréstimos que rendem juros <i>Interest-bearing loans and borrowings</i>	18	315,000,000	-
Passivo por impostos correntes <i>Current tax liabilities</i>	20.2	257,886,761	113,744,837
Fornecedores e outros credores <i>Trade and other payables</i>	19	1,980,099,287	1,424,365,694
Total de Passivo corrente Total Current liabilities		3,944,123,323	3,712,838,129
Total do passivo Total liabilities		3,944,123,323	3,712,838,129
Total de capitais próprios e passivo Total equity and liabilities		10,305,317,000	9,303,809,582

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS COMPREENSIVOS

STATEMENT OF COMPREHENSIVE INCOME

do exercício findo em 31 de Março de 2015
for the year ended 31 March 2015

	Nota	2015	2014
	Note	MT	MT
Receitas <i>Revenue</i>		11,977,787,012	9,851,982,808
Custo de vendas <i>Cost of sales</i>		(6,784,074,616)	(5,641,853,423)
Lucro bruto Gross profit		5,193,712,396	4,210,129,385
Outros proveitos <i>Other income</i>	4	34,268,665	26,747,277
Despesas de venda e de administração <i>Selling and administration expenses</i>		(2,364,508,220)	(1,956,471,558)
Outros custos <i>Other expenses</i>		(2,553,660)	(2,053,946)
Lucro operacional Operating profit	5	2,860,919,181	2,278,351,158
Custos financeiros líquidos Net finance costs	6	(289,125,998)	(184,800,318)
Lucro antes de impostos Profit before tax		2,571,793,183	2,093,550,840
Impostos sobre o rendimento Income tax expense	7	(827,408,895)	(668,456,703)
Lucro e resultado abrangente total do exercício Profit and total comprehensive income for the year		1,744,384,288	1,425,094,137
Resultados básicos por acção Basic earnings per share	8	14.33	11.70
Resultados diluídos por acção Diluted earnings per share	8	14.33	11.70

DEMONSTRAÇÃO DE ALTERAÇÕES EM CAPITALS PRÓPRIOS

STATEMENT OF CHANGES IN EQUITY

do exercício findo em 31 de Março de 2015
for the year ended 31 March 2015

	Nota Note	Capital Social	Prémio de emissão	Reserva Legal	Lucros acumulados	Total
		Share Capital	Share premium	Legal Reserve	Retained earnings	Total
		MT	MT	MT	MT	MT
Saldo em 1 de Abril de 2013 Balance at 1 April 2013		243,540,516	1,241,019,507	78,895,556	3,576,583,801	5,140,039,380
Lucro e resultado abrangente total do exercício Profit and total comprehensive income for the year		-	-	-	1,425,094,137	1,425,094,137
Transacções com os proprietários <i>Transactions with owners</i>						
Dividendos aos accionistas 2013 Dividends to shareholders 2013	9	-	-	-	(974,162,064)	(974,162,064)
Saldo em 31 de Março de 2014 Balance at 31 March 2014		243,540,516	1,241,019,507	78,895,556	4,027,515,874	5,590,971,453
Saldo em 1 de Abril de 2014 Balance at 1 April 2014		243,540,516	1,241,019,507	78,895,556	4,027,515,874	5,590,971,453
Lucro e resultado abrangente total do exercício Profit and total comprehensive income for the year		-	-	-	1,744,384,288	1,744,384,288
Transacções com os proprietários <i>Transactions with owners</i>						
Dividendos aos accionistas 2014 Dividends to shareholders 2014	9	-	-	-	(974,162,064)	(974,162,064)
Saldo em 31 de Março de 2015 Balance at 31 March 2015		243,540,516	1,241,019,507	78,895,556	4,797,738,098	6,361,193,677

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

STATEMENT OF CASH FLOWS

do exercício findo em 31 de Março de 2015
for the year ended 31 March 2015

	Nota	2015	2014
	Note	MT	MT
Fluxo de caixa de actividades operacionais <i>Cash flows from operating activities</i>			
Fluxo de caixa gerado pelas operações Cash generated from Operations	20.1	4,185,358,422	2,809,133,548
Juro pago Interest paid		(292,566,482)	(188,063,176)
Impostos pagos Income tax paid	20.2	(683,266,971)	(799,661,789)
Fluxo líquido de caixa de actividades operacionais <i>Net cash from operating activities</i>		3,209,524,969	1,821,408,583
Fluxo de caixa de actividades de investimento <i>Cash flows from investing activities</i>			
Aquisição de activos fixos tangíveis Acquisition of property plant and equipment	10	(1,672,136,901)	(1,436,931,739)
Aquisição por combinação de negócios Acquisition through business combination	11	(7,788,783)	(601,256,474)
Juro recebido Interest received		3,384,815	3,262,859
Receitas da venda de activos fixos tangíveis Proceeds from the sale of property, plant and equipment		5,006,546	1,887,269
Fluxo líquido de caixa de actividades de investimento <i>Net cash used in investing activities</i>		(1,671,534,323)	(2,033,038,085)
Fluxo de caixa de actividades de financiamento <i>Cash flows from financing activities</i>			
Empréstimos obtidos Borrowings raised	18	315,000,000	-
Dividendos pagos Dividends paid	20.3	(974,162,064)	(974,162,064)
Fluxo líquido de caixa de actividades de financiamento <i>Net cash used in financing activities</i>		(659,162,064)	(974,162,064)
Acréscimo/(Decréscimo) líquido em caixa e equivalentes de caixa <i>Net increase / (decrease) in cash and cash equivalents</i>		878,828,582	(1,185,791,566)
Caixa e equivalentes de caixa em 1 de Abril Cash and cash equivalents at 1 April		(1,947,423,353)	(761,631,787)
Caixa e equivalentes de caixa em 31 de Março Cash and cash equivalents at 31 March	14	(1,068,594,771)	(1,947,423,353)



1. ENTIDADE A REPORTAR

1. REPORTING ENTITY

A Cervejas de Moçambique, SA é uma sociedade de responsabilidade limitada registada na República de Moçambique e foi constituída em 1 de Agosto de 1995, na sequência da privatização das fábricas de cerveja MacMahon e Manica, em Maputo e na Beira, respectivamente. A sua principal actividade é a produção, distribuição e venda de bebidas alcoólicas incluindo cerveja *lager*, cerveja opaca, vinhos e bebidas espirituosas na República de Moçambique. A Cervejas de Moçambique, SA está cotada na Bolsa de Valores de Moçambique.

Com efeito, a partir de 2 de Maio de 2002, a Cervejas de Moçambique, SA adquiriu a totalidade das acções da Laurentina Cervejas, SARL. Em finais de Agosto de 2005, a Laurentina Cervejas SARL foi paralisada. Em 2 de Dezembro de 2013, a Cervejas de Moçambique, SA, adquiriu os activos e negócio da Lusovinhos Lda, uma empresa de vinhos e bebidas espirituosas.

As entidades adquiridas fundiram-se na Cervejas de Moçambique, deixando assim de existir como entidades legais separadas.

A Empresa mãe da Cervejas de Moçambique é a SABMiller PLC, constituída e domiciliada no Reino Unido.

Endereço registado: Rua do Jardim, nº 1329, caixa postal 3555 Maputo, Moçambique.

Cervejas de Moçambique, SA is a limited liability company registered in the Republic of Mozambique and was incorporated on 1 August 1995 upon the privatisation of the MacMahon and Manica Breweries in Maputo and Beira, respectively. Its principal activity is the production, distribution and sale of alcoholic beverages including lager beer, opaque beer, wines & spirits in the Republic of Mozambique. Cervejas de Moçambique, SA is listed on the Mozambican stock exchange.

With effect from 2 May 2002, Cervejas de Moçambique, SA acquired the entire share capital in Laurentina Cervejas, SARL. At the end of August 2005, Laurentina Cervejas SARL was made dormant. On 2 December 2013, Cervejas de Moçambique, SA acquired the trade and assets of Lusovinhos, Lda, a wines and spirits company.

The acquired entities were merged into Cervejas de Moçambique and ceased to exist as a separate legal entities.

The ultimate parent company of Cervejas de Moçambique is SABMiller, PLC, incorporated and domiciled in the United Kingdom.

Registered address: Rua do Jardim nr 1329, PO Box 3555 Maputo, Mozambique.

NOTAS ÀS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS
NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS

2. BASE DE PREPARAÇÃO

2. BASIS OF PREPARATION

2.1 Base contabilística

As demonstrações financeiras foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("NIRFs"). As demonstrações financeiras foram aprovadas pelos Directores em 24 de Junho de 2015.

2.2 Moeda funcional e de apresentação

As demonstrações financeiras são apresentadas em Meticais moçambicanos, que constitui a moeda funcional da Empresa. Todos os montantes foram arredondados para a unidade do Metical mais próxima, a menos que o contrário seja indicado.

2.3 Uso de estimativas e julgamentos

A preparação das demonstrações financeiras exige que a gerência faça julgamentos, estimativas e pressupostos que afectam a aplicação das políticas e dos valores reportados em activos, passivos, receitas e despesas. Os resultados reais podem diferir destas estimativas.

As estimativas e pressupostos subjacentes são revistos numa base contínua. As revisões às estimativas contabilísticas são reconhecidas no período em que a estimativa é revista e em todos os períodos futuros que a revisão vier a afectar.

A informação sobre os julgamentos críticos na aplicação de políticas contabilísticas que tenham efeito mais significativo no valor reconhecido nas demonstrações financeiras é a seguinte:

(i) Vidas úteis e valores residuais de propriedade, instalações e equipamento

Os itens de propriedade, instalações e equipamento são amortizados ao longo da sua vida útil, tendo em conta os valores residuais, se for o caso. As vidas úteis e valores residuais dos activos são avaliados anualmente e podem variar dependendo de uma série de factores. Na avaliação de vida útil, factores como inovações tecnológicas, ciclos de vida dos produtos e programas de manutenção são levados em conta. As avaliações de valor residual consideram questões como condições de mercado, a vida útil remanescente do activo e valores de alienação previstos. Consideração também é dada para os lucros e perdas correntes na alienação de activos semelhantes. Refira-se à nota 10 - Propriedade, instalações e equipamento.

2.1 Basis of accounting

These financial statements have been prepared in accordance with International Financial Reporting Standards ("IFRS"). The financial statements were approved by the Directors on 24 June 2014.

2.2 Functional and presentation currency

The financial statements are presented in Mozambican Meticals, which is the Company's functional currency. All amounts have been rounded to the nearest Metical, unless otherwise indicated.

2.3 Use of estimates and judgments

The preparation of financial statements requires management to make judgments, estimates and assumptions that affect the application of policies and reported amounts of assets, liabilities, income and expenses. Actual results may differ from these estimates.

Estimates and underlying assumptions are reviewed on an on-going basis. Revisions to accounting estimates are recognised in the period in which the estimate is revised and in any future periods affected.

Information about critical judgements in applying accounting policies that have the most significant effect on the amounts recognised in the financial statements is as follows:

(i) Useful lives and residual values of property, plant and equipment

Items of property, plant and equipment are depreciated over its useful life taking into account residual values, where appropriate. The useful lives and residual values of assets are assessed annually and may vary depending on a number of factors. In assessing useful lives, factors such as technological innovations, product life cycles and maintenance programmes are taken into account. Residual value assessments consider issues such as future market conditions, the remaining life of the asset and projected disposal values. Consideration is also given to the extent of current profits and losses on the disposal of similar assets. Refer to note 10 - Property Plant and Equipment.

(ii) Impairment of receivables

Impairment is recognised on trade receivables that are past due

2. BASE DE PREPARAÇÃO

2. BASIS OF PREPARATION

(ii) Imparidade de clientes

A imparidade é reconhecida para clientes vencidos com base na experiência histórica de incumprimento de pagamentos pelo cliente e outros factores. A gestão exerce o julgamento ao estimar o valor de imparidade a ser reconhecido.

(iii) Imparidade de existências

A imparidade é reconhecida em Itens de existências de baixa rotatividade.

(iv) Mensuração do justo valor

Um número de políticas contabilísticas e divulgações da Entidade requer a mensuração do justo valor, para activos e passivos financeiros e não financeiros. A Entidade estabeleceu uma estrutura de controlo respeitante a mensuração do justo valor. A Entidade revê regularmente dados não observáveis significativos e ajustamentos de avaliação. Se a informação de terceiros, tais como cotações de correctoras ou serviços de fixação de preços, é usada para mensurar o justo valor, em seguida, a equipa de avaliação avalia a evidência obtida a partir de terceiros para apoiar a conclusão de que tais avaliações cumpram com os requisitos das NIRF, incluindo o nível na hierarquia do justo valor em que essas avaliações devem ser classificadas.

Ao mensurar o justo valor de um activo ou um passivo, a Entidade usa dados observáveis de mercado, na medida do possível. Os justos valores são classificados em diferentes níveis de hierarquia do justo valor com base nos insumos utilizados nas técnicas de avaliação, como segue:

- **Nível 1:** preços cotados (não ajustados) em mercados activos para activos ou passivos idênticos.
- **Nível 2:** dados que não sejam preços cotados incluídos no Nível 1 que são observáveis para activos ou passivos, directamente (como preços) ou indirectamente (derivado de preços).
- **Nível 3:** dados para activos ou passivos que não têm como base dados de mercados observáveis (dados não observáveis).

based on the counterparty past default history and other factors. Management exercises judgement in estimating the amount of impairment to recognise.

(iii) Impairment of inventory

Impairment is recognised on slow moving inventory items.

(iv) Measurement of fair values

A number of the company's accounting policies and disclosures require the measurement of fair values, for both financial and non-financial assets and liabilities. The company regularly reviews significant unobservable inputs and valuation adjustments. If third party information such as broker quotes or pricing services is used to measure fair values, then the company assesses the evidence obtained from the third parties to support conclusion that such valuations meet the requirements of IFRS, including the level in the fair value hierarchy in which such valuation should be classified.

When measuring the fair value of an asset or liability, the company uses observable market data as far as possible. Fair values are categorized into different levels in the fair value hierarchy based on the inputs used in the valuation techniques as follows;

- **Level 1:** quoted prices (unadjusted) in active markets for identical assets and liabilities.
- **Level 2:** inputs other than quoted prices included in Level 1 that are observable for the asset or liability, either directly (i.e. as prices) or indirectly (i.e. derived from prices).
- **Level 3:** inputs for the asset or liability that are not based on observable market data (unobservable inputs).

2. BASE DE PREPARAÇÃO

2. BASIS OF PREPARATION

Se os dados usados para mensurar o justo valor de um activo ou passivo forem categorizados em níveis diferentes da hierarquia do justo valor, então a mensuração do justo valor é categorizada na sua totalidade no mesmo nível da hierarquia de justo valor como dado de nível mais baixo que seja significativo para a mensuração.

A Entidade reconhece as transferências entre os níveis de hierarquia do justo valor no final do período de relato durante o período em que ocorreu a alteração.

Em particular, a informação sobre as áreas significativas de incerteza da estimativa e os julgamentos críticos na aplicação de políticas contabilísticas que tenham o efeito mais significativo no valor reconhecido nas demonstrações financeiras, é descrita na nota 22.4 - Justo valor.

If the inputs used to measure fair value or an asset or liability fall into different levels of the fair value hierarchy, then the fair value measurement categorized in its entirety in the same level of the fair value hierarchy as the lowest level input that is significant to the entire measurement.

The company recognizes transfers between levels of the fair value hierarchy at the end of the reporting period in which the change has occurred.

In particular, information about significant areas of estimation uncertainty and critical judgments in applying accounting policies that have the most significant effect on the amount recognised in the financial statements are described in note 22.4 - Fair values.

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

As políticas contabilísticas descritas abaixo foram consistentemente aplicadas a todos os períodos apresentados nestas demonstrações financeiras.

3.1 Operações em moeda estrangeira

As transacções em moeda estrangeira são convertidas à taxa de câmbio em vigor à data das transacções. Os activos e passivos monetários denominados em moeda estrangeira são convertidos para Meticais à taxa de câmbio em vigor na data do correspondente movimento. As diferenças cambiais resultantes da conversão são reconhecidas em lucros ou perdas. Os activos e passivos não-monetários denominados em moeda estrangeira que sejam apresentados ao justo valor, são convertidos para Meticais à taxa de câmbio em vigor nas datas em que o justo valor foi determinado.

The accounting policies set out below have been applied consistently to all periods presented in these financial statements.

3.1 Foreign currency transactions

Transactions in foreign currencies are translated at the foreign exchange rate ruling at the transaction date. Monetary assets and liabilities denominated in foreign currencies are translated to Meticais at the foreign exchange rate ruling at that date. Foreign exchange differences arising on translation are recognised in profit or loss. Non-monetary assets and liabilities denominated in foreign currencies that are measured at fair value are translated to Meticais at foreign exchange rates ruling at the dates the fair value was determined.

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Actualmente, o Metical não tem cotação fora da República de Moçambique.

3.2 Instrumentos financeiros

i) Activos financeiros não-derivados

A empresa reconhece inicialmente os empréstimos e montantes a receber na data em que estes são originados.

A empresa desreconhece um activo financeiro quando os direitos contratuais aos fluxos de caixa do activo expiram, ou quando transfere os direitos para receber os fluxos de caixa contratuais numa transação em que substancialmente todos os riscos e benefícios da propriedade do activo financeiro são transferidos. Qualquer interesse em tais activos financeiros transferidos que é criado ou mantido pela empresa é reconhecido como um activo ou passivo separado.

Empréstimos e montantes a receber

Os empréstimos e montantes a receber são activos financeiros com pagamentos fixos ou determináveis que não são cotados num mercado activo. Estes activos são reconhecidos inicialmente pelo justo valor acrescido dos custos de transacção directamente atribuíveis. Depois deste reconhecimento inicial, empréstimos e montantes a receber são mensurados pelo custo amortizado através do uso do método do juro efectivo, deduzidos de eventuais perdas por imparidade.

Os empréstimos e montantes a receber compreendem caixa e equivalentes de caixa e clientes e outros devedores.

Caixa e equivalentes de caixa

Caixa e equivalentes de caixa incluem saldos de caixa e depósitos à ordem com maturidades de três meses ou menos a partir da data de aquisição que são sujeitos a um risco insignificante de alterações no seu justo valor, e são utilizados pela empresa na gestão dos seus compromissos de curto prazo.

ii) Passivos financeiros não-derivados

A empresa reconhece inicialmente os títulos de dívida emitidos e passivos subordinados na data em que eles são originados. A empresa desreconhece um passivo financeiro quando as suas obrigações contratuais são liquidadas, canceladas ou expiram.

At present, the Mozambican Metical is not a freely convertible currency outside the Republic of Mozambique.

3.2 Financial instruments

i) Non-derivative financial assets

The Company initially recognises loans and receivables on the date that they are originated.

The Company derecognises a financial asset when the contractual rights to the cash flows from the asset expire, or it transfers the rights to receive the contractual cash flows in a transaction in which substantially all the risks and rewards of ownership of the financial asset are transferred. Any interest in such transferred financial assets that is created or retained by the Company is recognised as a separate asset or liability.

Loans and receivables

Loans and receivables are financial assets with fixed or determinable payments that are not quoted in an active market. Such assets are recognised initially at fair value plus any directly attributable transaction costs. Subsequent to initial recognition, loans and receivables are measured at amortised cost using the effective interest method, less any impairment losses.

Loans and receivables comprise cash and cash equivalents, and trade and other receivables.

Cash and cash equivalents

Cash and cash equivalents comprise cash balances and call deposits with maturities of three months or less from the acquisition date that are subject to an insignificant risk of changes in their fair value, and are used by the Company in the management of its short-term commitments.

ii) Non-derivative financial liabilities

The Company initially recognises debt securities issued and subordinated liabilities on the date that they are originated. The Company derecognises a financial liability when its contractual obligations are discharged, cancelled or expire.

The Company classifies non-derivative financial liabilities into

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

A empresa classifica os passivos financeiros não derivados na categoria de outros passivos financeiros. Tais passivos financeiros são reconhecidos inicialmente pelo justo valor acrescido os custos de transacção directamente atribuíveis.

Após o reconhecimento inicial, estes passivos financeiros são mensurados pelo custo amortizado usando o método do juro efectivo. Outros passivos financeiros compreendem empréstimos de curto prazo, descobertos bancários e fornecedores e outros credores.

Os ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido apresentado na demonstração da posição financeira quando e somente quando a empresa tem o direito legal de compensar os valores e tem a intenção de liquidar em uma base líquida ou de realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente.

3.3 Capital social

i) Acções ordinárias

Os custos incrementais directamente atribuíveis à emissão de acções ordinárias são reconhecidos como uma dedução de capitais próprios.

3.4 Propriedade, instalações e equipamento

i) Reconhecimento e mensuração

Os itens de propriedade, instalações e equipamento são avaliados pelo seu custo histórico deduzido da depreciação e perdas por imparidade acumuladas.

O custo inclui as despesas que sejam directamente atribuíveis à aquisição do activo. O custo dos activos de construção própria inclui o custo dos materiais e de mão de obra directa, e todos os outros custos directamente atribuíveis para colocar o activo em condições de executar o trabalho para o qual o mesmo se destina, e os custos de demolição e remoção dos itens e de restauração do sítio em que os mesmos estão localizados. O "software" adquirido que seja parte integrante e concorra para a funcionalidade do respectivo equipamento é capitalizado como parte do equipamento.

the other financial liabilities category. Such financial liabilities are recognised initially at fair value plus any directly attributable transaction costs. Subsequent to initial recognition, these financial liabilities are measured at amortised cost using the effective interest method.

Other financial liabilities comprise short term loans, bank overdrafts, and trade and other payables. The financial assets and financial liabilities are offset and the net amount presented in the statement of financial position when and only when the company has a legal right to offset the amounts and intends to settle them on a net basis or to realise the asset and settle the liability simultaneously.

3.3 Share capital

i) Ordinary shares

Incremental costs directly attributable to the issue of ordinary shares are recognised as a deduction from equity.

3.4 Property, plant and equipment

i) Recognition and measurement

Items of property, plant and equipment are measured at cost less accumulated depreciation and impairment losses.

Cost includes expenditures that are directly attributable to the acquisition of the asset. The cost of self constructed assets includes the cost of materials and direct labour, any other costs directly attributable to bringing the asset to a working condition for its intended use, and the costs of dismantling and removing the items and restoring the site on which they are located. Purchased software that is integral to the functionality of the related equipment is capitalised as part of the equipment.

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Nos casos em que partes de um item de propriedade, instalações e equipamento tiverem tempos de vida útil diferentes, os mesmos são contabilizados como itens de propriedade, instalações e equipamento separados.

ii) Custos subsequentes

Os custos de substituir parte de um item de propriedade, instalações e equipamento são reconhecidos no valor contabilístico do item, se for provável que os benefícios económicos futuros incorporados em parte desse item fluirão para a Empresa e o seu custo puder ser mensurado de forma fiável. Os custos diários com a prestação de serviços de manutenção à propriedade, instalações e equipamento são reconhecidos em lucros ou prejuízos conforme forem incorridos.

iii) Depreciação

A depreciação é reconhecida em lucros ou prejuízos segundo o método das quotas constantes durante os períodos de vida útil estimada de cada parte de um item de propriedade, instalações e equipamento.

A vida útil estimada do período corrente é de:

Edifícios e melhoramentos: 20 – 50 anos

Instalações, viaturas e equipamento: 10 – 25 anos

Vasilhame incluindo garrafas retornáveis: 1 – 7 anos.

Os métodos de depreciação, vidas úteis e valor residual são reavaliados à data do relato.

A amortização das garrafas retornáveis e do vasilhame é registada para permitir o abate contabilístico do vasilhame no decurso da sua vida útil. A diferença entre o preço de custo e o valor do depósito é amortizado ao longo de um período de 1-7 anos.

O ganho ou perda decorrente do desreconhecimento de um item do Propriedade, Instalações e equipamentos é incluído no lucro ou prejuízo quando o item é desreconhecido.

3.5 Activos incorpóreos

i) Goodwill

O valor goodwill representa os valores resultantes da combinação de negócios. O mesmo representa o excesso do custo da aquisição sobre o interesse da Empresa no justo valor líquido da adquirida.

Where parts of an item of property, plant and equipment have different useful lives, they are accounted for as separate items of property, plant and equipment.

ii) Subsequent costs

The cost of replacing part of an item of property, plant and equipment is recognised in the carrying amount of the item if it is probable that the future economic benefits embodied within the part will flow to the Company and its cost can be reliably measured. The costs of the day to day servicing of property, plant and equipment are recognised in the income statement as incurred.

iii) Depreciation

Depreciation is recognised in the income statement on a straight-line basis over the estimated useful lives of each part of an item of property, plant and equipment.

The estimated useful lives for the current and prior periods are as follows:

Freehold buildings and improvements: 20–50 years

Plant, vehicles and equipment: 10 – 25 years

Containers including returnable bottles: 1–7 years

Depreciation methods, useful lives and residual value are reassessed at each reporting date.

Depreciation on returnable bottle and containers is recorded to write off the container over the course of the useful life. The difference between the cost price and the deposit value is written down over a period of 1-7 years.

The gain or loss arising from the derecognition of an item of Property, Plant and Equipment is included in the profit or loss when the item is derecognised.

3.5 Intangible assets

i) Goodwill

Goodwill represents amounts arising through business combinations. It represents the excess of the cost of the acquisition over the Company's interest in the net fair value of the acquiree.

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

O goodwill é apresentado ao custo deduzido das perdas por imparidade acumuladas. Em conformidade com a norma internacional de relato financeiro IAS 21, a empresa efectua anualmente a revisão de imparidade do goodwill.

ii) Pesquisa e desenvolvimento

As despesas com as actividades de pesquisa são reconhecidas conforme forem incorridas.

A despesa de desenvolvimento é capitalizada apenas se os custos de desenvolvimento puderem ser mensuradas de forma fiável, se o produto ou processo for técnica e comercialmente viável, se houver probabilidade de virem a resultar benefícios económicos futuros, e se a Empresa pretender e tiver recursos suficientes para concluir o desenvolvimento e usar ou vender o activo. A despesa capitalizada inclui o custo dos materiais, trabalho directo e custos indirectos que sejam directamente atribuíveis para preparar o activo para o seu uso pretendido. Outras despesas de desenvolvimento são reconhecidas em lucros ou prejuízos conforme forem incorridas. As despesas de desenvolvimento capitalizadas são mensuradas ao custo, deduzido da amortização e perdas por imparidade acumuladas.

iii) Despesa subsequente

A despesa subsequente nos activos incorpóreos capitalizados é capitalizada somente quando a mesma aumenta os benefícios económicos futuros incorporados no activo específico a que a mesma diz respeito. Todas as outras despesas são reconhecidas em lucros ou prejuízos conforme forem sendo incorridas.

iv) Amortização

A amortização é registada em lucros ou prejuízos segundo o método das quotas constantes ao longo da vida útil estimada dos activos incorpóreos, a menos que esses tempos de vida sejam indefinidos. O goodwill e os activos incorpóreos com tempo de vida útil indefinido não são amortizados mas são sistematicamente testados por imparidade, em cada Relato. Todos os outros activos incorpóreos são objecto de amortização, a partir da data em que estiverem disponíveis para uso.

Goodwill is measured at cost less accumulated impairment losses. In line with IAS 36, an impairment review of Goodwill is performed annually.

ii) Research and development

Expenditure on research activities, is recognised when incurred.

Development expenditure is capitalised only if development costs can be measured reliably, the product or process is technically and commercially feasible, future economic benefits are probable, and the Company intends to and has sufficient resources to complete development and to use or sell the asset. The expenditure capitalised includes the cost of materials, direct labour and overhead costs that are directly attributable to preparing the asset for its intended use. Other development expenditure is recognised in the income statement when incurred.

Capitalised development expenditure is measured at cost less accumulated amortisation and accumulated impairment losses.

iii) Subsequent expenditure

Subsequent expenditure on capitalised intangible assets is capitalised only when it increases the future economic benefits embodied in the specific asset to which it relates. All other expenditure is expensed as incurred.

iv) Amortisation

Amortisation is recognised in the income statement on a straight-line basis over the estimated useful lives of the intangible assets unless such lives are indefinite. Goodwill and intangible assets with an indefinite useful life are not amortised but are systematically tested for impairment at each reporting date. Other intangible assets are amortised from the date they are available for use.

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

3.6 Combinação de negócios

A empresa reconhece a combinação de negócios usando o método de aquisição, a consideração transferida na aquisição é geralmente mensurada ao justo valor, assim como são os activos identificáveis adquiridos. Qualquer goodwill que resulte é testado anualmente para imparidade. Os custos da transação são debitados aos resultado quando incorridos.

3.7 Existências

As existências são mensuradas ao mais baixo entre o custo histórico e o valor realizável líquido, como se segue:

- **Matérias-primas, consumíveis e mercadorias para revenda:** Custo de aquisição, incluindo todos os custos incorridos na aquisição das existências e para colocá-las na sua presente localização e estado, líquidos de descontos e abatimentos posteriores, segundo o critério do primeiro a entrar, primeiro a sair ("FIFO").

- **No caso dos produtos acabados e das obras em curso:** o custo das matérias-primas, custo de conversão e uma parcela adequada dos custos indirectos de produção, com base na capacidade normal de produção.

3.8 Imparidade

i) Activos financeiros

Considera-se que um activo financeiro sofre imparidade se houver uma evidência objectiva indicando que um ou mais acontecimentos afectaram negativamente os fluxos de caixa estimados futuros desse activo.

Uma perda por imparidade de um activo financeiro registado pelo custo amortizado é calculada como a diferença entre o seu valor contabilístico, e o valor actual dos fluxos de caixa estimados futuros, descontados à taxa de juro efectivo original. Os activos financeiros individualmente significativos são testados para imparidade numa base individual. Os activos financeiros remanescentes são avaliados conjuntamente, em grupos que compartilhem características de risco de crédito semelhantes.

Todas as perdas por imparidade são reconhecidas em lucros ou perdas.

3.6 Business Combinations

The company accounts for business combinations using the acquisition method. The consideration transferred in the acquisition is generally measured at fair value, as are the identifiable net assets acquired. Any goodwill that arises is tested annually for impairment. Transaction costs are expensed as incurred.

3.7 Inventories

Inventories are measured at the lower of cost and net realisable value as follows:

- **Raw materials, consumables and goods for resale:** Purchase cost, including all costs incurred in acquiring the inventories and bringing them to their present location and condition net of discounts and rebates on a first-in first-out basis ("FIFO").

- **In the case of manufactured inventories and work-in-progress:** raw material cost plus an appropriate share of production overheads based on normal production capacity.

3.8 Impairment

i) Financial Assets

A financial asset is considered to be impaired if objective evidence indicates that one or more events have had a negative effect on the estimated future cash flows of that asset.

An impairment loss in respect of a financial asset measured at amortised cost is calculated as the difference between its carrying amount, and the present value of the estimated future cash flows discounted at the original effective interest rate.

Individually significant financial assets are tested for impairment on an individual basis. The remaining financial assets are assessed collectively in groups that share similar credit risk characteristics.

All impairment losses are recognised in profit or loss.

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Uma perda por imparidade é revertida, se a reversão puder ser objectivamente relacionada a um acontecimento que ocorrer depois da perda por imparidade ter sido reconhecida. Para os activos financeiros mensurados ao custo amortizado que sejam títulos de dívida, a reversão é reconhecida em lucros ou perdas.

ii) Activos não-financeiros

Os valores contabilísticos dos activos não-financeiros da Empresa, com excepção das existências, são revistos na data de cada relatório para determinar se existe alguma indicação de imparidade. No caso de existir essa indicação, o valor recuperável do activo é estimado. Para os activos incorpóreos com uma vida útil indefinida, o valor recuperável é estimado em cada data de relato.

Uma perda por imparidade é reconhecida sempre que o valor contabilístico de um activo ou da sua unidade geradora de caixa exceder o seu valor recuperável. Uma unidade geradora de caixa é o menor grupo de activos identificável que gera fluxos de caixa largamente independentes dos outros activos e grupos. As perdas por imparidade são reconhecidas em lucros ou prejuízos. As perdas por imparidade reconhecidas a respeito das unidades geradoras de caixa com goodwill são atribuídas para reduzir o goodwill e o valor contabilístico dos activos na unidade geradora de caixa numa base de rateio.

O valor recuperável de um activo ou unidade geradora de caixa é o maior entre o seu valor de uso e o seu justo valor menos os custos de venda. Na avaliação do valor de uso, os fluxos de caixa futuros estimados são descontados ao seu valor presente, usando uma taxa de desconto antes do efeito do imposto que reflecte as avaliações actuais do mercado do valor do dinheiro no tempo e os riscos específicos para o activo.

As perdas por imparidade reconhecidas em períodos anteriores são reavaliadas a cada data de relato para quaisquer indicações de que a perda tenha reduzido ou não mais exista. Uma perda por imparidade é revertida caso tenha havido uma mudança nas estimativas usadas para determinar o valor recuperável. Uma perda por imparidade é revertida somente na medida em que o valor contábil do activo não exceda o valor contábil que teria sido determinado, líquido de depreciação ou amortização, caso nenhuma perda por imparidade tivesse sido reconhecida.

An impairment loss is reversed if the reversal can be objectively related to an event occurring after the impairment loss was recognised. For financial assets measured at amortised cost that are debt securities, the reversal is recognised in profit or loss.

ii) Non-Financial assets

The carrying amounts of the Company's non-financial assets, other than inventories, are reviewed at each reporting date to determine whether there is any indication of impairment. If any such indication exists, the asset's recoverable amount is estimated. For intangible assets that have indefinite lives, the recoverable amount is estimated at each reporting date.

An impairment loss is recognised whenever the carrying amount of an asset or its cash-generating unit exceeds its recoverable amount. A cash generating unit is the smallest identifiable asset group that generates cash flows that are largely independent from other assets and groups. Impairment losses are recognised in the income statement. Impairment losses recognised in respect of cash-generating units with goodwill are allocated first to reduce the goodwill and then to reduce the carrying amount of the assets in the cash-generating unit on a pro-rata basis.

The recoverable amount of an asset or cash-generating unit is the greater of its value in use and its fair value less costs to sell. In assessing the value in use, the estimated future cash flows are discounted to their present value using a pre-tax discount rate that reflects current market assessments of the time value of money and the risks specific to the asset.

Impairment losses recognised in prior periods are reassessed at each reporting date for any indications that the loss has decreased or no longer exists. An impairment loss is reversed if there has been a change in the estimates used to determine the recoverable amount. An impairment loss is reversed only to the extent that the asset's carrying amount does not exceed the carrying amount that would have been determined, net of depreciation or amortisation, if no impairment loss had been recognised.

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES



3.9 Benefícios dos trabalhadores

i) Planos de contribuição definida

As contribuições para o Instituto Nacional de Segurança Social – INSS (Fundo Nacional de Segurança Social), um plano de contribuição definida que todas as Empresas moçambicanas são, por lei, obrigadas a fazer, são baseadas numa percentagem dos salários e são reconhecidas como despesa em lucros ou prejuízos no período em que são incorridas.

ii) Benefícios de curto-prazo

As obrigações de curto-prazo referentes aos benefícios a pagar aos trabalhadores são mensuradas numa base não-descontada e são registadas como despesas quando o respectivo serviço é prestado.

Uma provisão é reconhecida pelo valor que se espera pagar, a curto prazo, ao abrigo de planos de pagamento de bónus ou de partilha de lucros se a Empresa tiver uma obrigação legal ou construtiva de pagar este valor por algum serviço que o trabalhador tenha prestado no passado, desde que essa obrigação possa ser estimada de forma fiável.

3.9 Employee benefits

i) Defined contribution plans

Contributions to the Instituto Nacional de Segurança Social – INSS (National Social Security Fund), a defined contribution plan, which all Mozambican companies are by law, obliged to make, are based on a percentage of salaries and are expensed in the period in which they are incurred.

ii) Short-term benefits

Short-term employee benefit obligations are measured on an undiscounted basis and are expensed as the related service is provided.

A provision is recognised for the amount expected to be paid under short-term bonus or profit-sharing plans if the company has a present legal or constructive obligation to pay this amount as a result of past service provided by the employee and the obligation can be estimated reliably.

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

3.10 Provisões

Uma provisão é reconhecida se, em resultado de um acontecimento passado, a Empresa tiver actualmente uma obrigação legal ou construtiva que possa ser estimada de forma fiável, sendo provável que venha a ser requerida uma saída de benefícios económicos para liquidar essa obrigação.

As provisões são determinadas através do desconto dos fluxos de caixa futuros a uma taxa antes do efeito do imposto que reflecte a avaliação do mercado corrente do valor do dinheiro no tempo e, onde apropriado, os riscos específicos para a exigibilidade.

i) Depósitos de clientes

As garrafas e embalagens em circulação são registadas em Propriedade, instalações e equipamento, sendo também registada uma exigibilidade correspondente, respeitante à obrigação do grupo de reembolsar os depósitos efectuados pelos clientes. Os depósitos que os clientes pagam pelas garrafas retornáveis e embalagens são reflectidos no balanço na conta Fornecedores e outros credores.

3.11 Receitas

A receita da venda de mercadorias é mensurada pelo justo valor do pagamento recebido ou a receber, líquido de devoluções e provisões, descontos e bónus. A receita é reconhecida quando os principais riscos e direitos de propriedade são transferidos para o comprador, a recuperação do pagamento é provável, os custos associados e a devolução das mercadorias podem ser estimadas de forma fiável e não haja nenhum envolvimento contínuo da gerência com as mercadorias.

3.12 Receitas e encargos financeiros

A receita financeira compreende a receita de juros nos fundos investidos e os ganhos cambiais que sejam reconhecidos em lucros ou prejuízos. A receita financeira é reconhecida quando vencida, usando o método do juro efectivo.

Os encargos financeiros incluem a despesa dos juros pagos pelos empréstimos e as perdas cambiais.

3.10 Provisions

A provision is recognised if, as a result of a past event, the Company has a present legal or constructive obligation that can be reliably estimated, and it is probable that an outflow of economic benefits will be required to settle the obligation.

Provisions are determined by discounting the expected future cash flows at a pre-tax rate that reflects current market assessments of the time value of money and, where appropriate, the risks specific to the liability.

i) Deposits by customers

Bottles and containers in circulation are recorded within Property, plant and equipment and a corresponding liability is recorded in respect of the obligation to repay the customers' deposits. Deposits paid by customers for branded returnable bottles and containers are reflected in the balance sheet under Trade and other payables.

3.11 Revenue

Revenue from the sale of goods is measured at the fair value of the consideration received or receivable, net of returns and allowances, trade discounts and rebates. Revenue is recognised when the significant risks and rewards of ownership have been transferred to the buyer, recovery of the consideration is probable, the associated costs and return of the goods can be reliably estimated and there is no continuing management involvement with the goods.

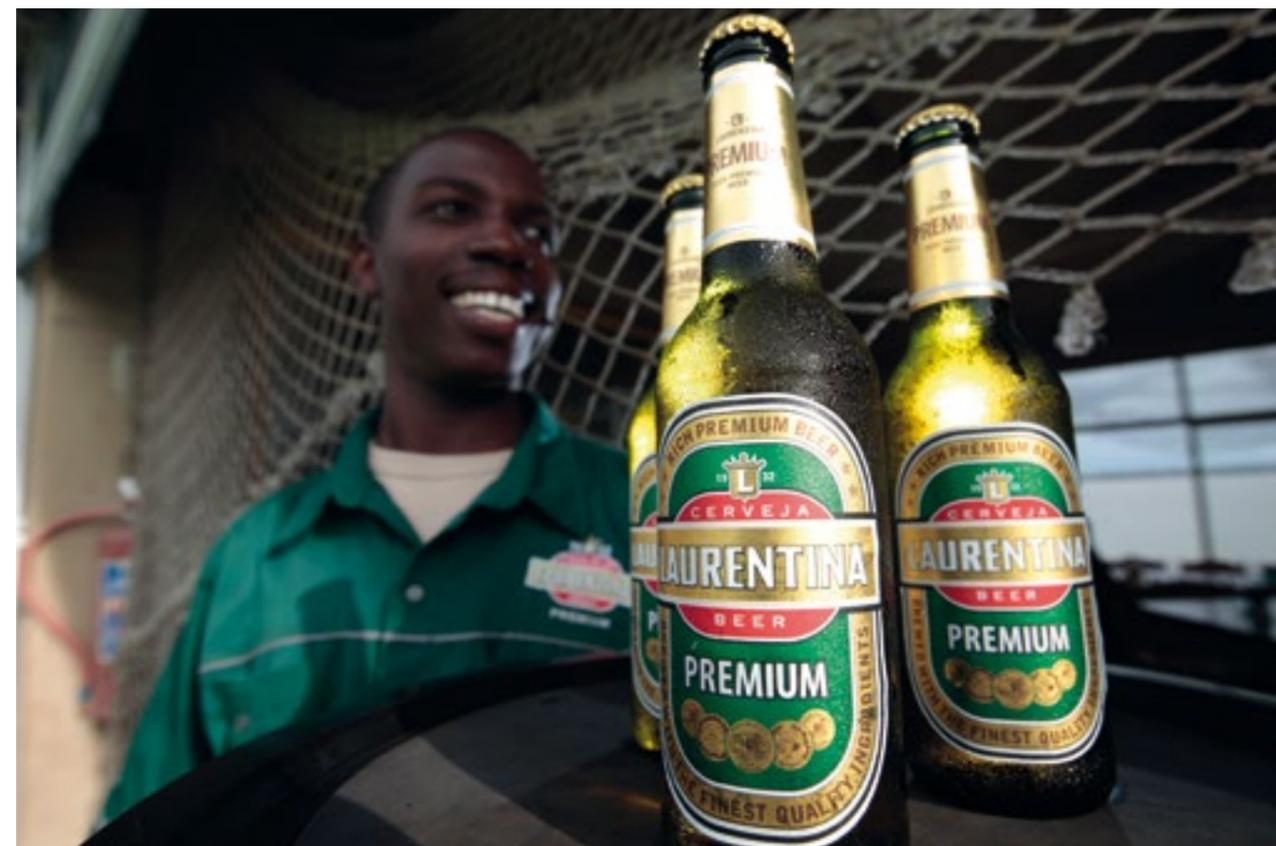
3.12 Finance income and expenses

Finance income comprises interest income on funds invested and foreign currency gains that are recognised in the income statement. Interest income is recognised as it accrues, using the effective interest method.

Finance expenses comprise interest expense on borrowings and foreign currency losses.

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES



Os custos do empréstimo que resultam dos créditos obtidos para financiar a construção de activos que levam necessariamente um período de tempo substancial para ficarem concluídos e poderem ser usados como pretendido, são capitalizados como parte do custo do activo elegível. Todos os outros custos do empréstimo obtidos são reconhecidos em lucros ou prejuízos, usando o método do juro efectivo.

3.13 Imposto sobre o rendimento

O imposto é calculado de acordo com as taxas estipuladas por lei, tomando-se por base os resultados reportados em demonstração de rendimento integral preparada com base nas normas internacionais de relato financeiro, após ajustamento para efeitos fiscais.

Borrowing costs resulting from facilities raised to finance the construction of assets that take necessarily a substantial period of time to get ready for their intended use are capitalised as part of the cost of the qualifying asset. All other borrowing costs are recognised in the income statement using the effective interest method.

3.13 Income tax

The taxation charge is calculated in accordance with Mozambican taxation regulations and is based on the results reported in the income statement prepared based on International Financial Reporting Standards after adjustments for tax purposes.

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

O imposto corrente é o imposto que se espera pagar sobre o lucro tributável do ano, usando as taxas legisladas ou substancialmente legisladas à data do balanço e quaisquer ajustamentos ao imposto a pagar respeitante a anos anteriores. Impostos sobre o rendimento adicionais que possam surgir da distribuição de dividendos são reconhecidos ao mesmo tempo que é reconhecida a responsabilidade de pagar os respectivos dividendos.

3.14 Dividendos

Os dividendos são reconhecidos como uma exigibilidade no período em que são declarados.

3.15 Resultados por acção

A Empresa apresenta dados relativos a resultados básicos e diluídos por acção ("EPS") para as suas acções ordinárias. Os resultados básicos por acção são calculados dividindo o lucro ou o prejuízo atribuível aos accionistas ordinários da Empresa pelo número médio ponderado de acções ordinárias em emissão durante o período. Os resultados diluídos por acção são determinados pelo ajustamento do lucro ou prejuízo atribuível aos accionistas ordinários e os números médios ponderados das acções ordinárias em emissão dos efeitos de todas as potenciais acções ordinárias com potencial de diluição.

3.16 Novas normas e interpretações ainda não adoptadas

Um número de novas normas, emendas, e interpretações aplicáveis à entidade não efectivas para o exercício findo em 31 de Março de 2015, não foram aplicadas na preparação destas demonstrações financeiras:

Current tax is the expected tax payable on the taxable income for the year, using tax rates enacted or substantively enacted at the reporting date, and any adjustments to tax payable in respect of previous years. Additional income taxes that may arise from the distribution of dividends are recognised at the same time as the liability to pay the related dividend is recognised.

3.14 Dividends

Dividends are recognised as a liability in the period in which they are declared.

3.15 Earnings per share

The Company presents basic and diluted earnings per share ("EPS") data for its ordinary shares. Basic EPS is calculated by dividing the profit or loss attributable to ordinary shareholders of the Company by the weighted average number of ordinary shares outstanding during the period. Diluted EPS is determined by adjusting the profit or loss attributable to the ordinary shareholders and the weighted average numbers of ordinary shares outstanding for the effects of all potential dilutive ordinary shares.

3.16 New standards and interpretations not yet adopted

A number of new standards, amendments to standards and interpretations applicable to the company were not yet effective for the year ended 31 March 2015, and have not been applied in preparing these financial statements:

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

	Norma/Interpretação	Data emitida pelo IASB	Data efectiva Períodos com início em ou depois de
NIRF 14	Contas regulamentares diferidas	Janeiro de 2014	1 de Janeiro de 2016
NIC 16 e NIC 38	Esclarecimento de Métodos de Aceitação de Depreciação e Amortização	Maio de 2014	1 de Janeiro de 2016
NIRF 15	Rédito de contratos com clientes	Maio de 2014	1 de Janeiro de 2017
NIRF 9	Instrumentos Financeiros	Julho de 2014	1 de Janeiro de 2018
NIC 27	Método de Equivalência Patrimonial em Demonstrações Financeiras Separadas	Agosto de 2014	1 de Janeiro de 2016
NIRF 10, NIRF 12 e NIC 28	Entidades de Investimento: Aplicando a Isenção de Consolidação	Dezembro de 2014	1 de Janeiro de 2016
NIC 1	Iniciativa de Divulgação	Dezembro de 2014	1 de Janeiro de 2016

	Standard/Interpretation	Date issued by IASB	Effective date Periods beginning on or after
IFRS 14	Regulatory Deferral Accounts	January 2014	1 January 2016
IAS 16 and IAS 38	Clarification of Acceptable Methods of Depreciation and Amortisation	May 2014	1 January 2016
IFRS 15	Revenue from contracts with customers	May 2014	1 January 2017
IFRS 9	Financial Instruments	July 2014	1 January 2018
IAS 27	Equity Method in Separate Financial Statements	August 2014	1 January 2016
IFRS 10, IFRS 12 and IAS 28	Investment Entities: Applying the Consolidation Exception	December 2014	1 January 2016
IAS 1	Disclosure Initiative	December 2014	1 January 2016

Não se espera nenhum impacto significativo nas demonstrações financeiras a partir da aplicação das normas e interpretações referidas acima, excepto nos seguintes casos.

- **Iniciativa de Divulgação (Emenda à NIC 1)**

As emendas fornecem orientações adicionais sobre a aplicação da materialidade e cálculo na preparação das demonstrações financeiras.

As emendas são aplicáveis prospectivamente para períodos anuais com início em ou após 1 de Janeiro de 2016 e adopção antecipada permitida.

- **NIRF 15 Rédito de contratos com clientes**

Esta norma substitui a NIC 11 Contratos de Construção,

No significant impact on financial statements is expected from the application of the above standards and interpretations except for the following.

- **Disclosure initiatives (Amendments to IAS 1)**

The amendments provide additional guidance on the application of materiality and aggregation when preparing financial statements.

The amendments apply for annual periods beginning on or after 1 January 2016 and early application is permitted.

- **IFRS 15 Revenue from contracts with customers**

This standard replaces IAS 11 Construction Contracts, IAS 18 Revenue, IFRIC 13 Customer Loyalty Programmes, IFRIC 15 Agreements for the Construction of Real Estate, IFRIC 18

3. POLÍTICAS CONTABILÍSTICAS SIGNIFICATIVAS

3. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

NIC 18 Rédito, IFRIC 13 Programas de Fideliza o de Clientes, IFRIC 15 Acordos para Constru o de Imóveis, IFRIC 18 Transferência de Activos para Clientes e SIC-31 Rédito – Transac es de Troca Envolvendo Serviços de Publicidade.

A norma cont m um modelo único que se aplica a contratos com clientes e duas abordagens para reconhecimento da rédito: num momento ou ao longo do tempo. O modelo apresenta um contrato de análise de transac es com base em cinco etapas para determinar quanto e quando o rédito   reconhecido.

Esta nova norma terá provavelmente um impacto significativo sobre a Entidade, que irá incluir uma possível mudança no tempo de quando o rédito e o valor do rédito   reconhecido. A Entidade está actualmente no processo de execu o de uma avalia o mais detalhada do impacto desta norma sobre a Entidade e irá fornecer mais informa es nas demonstra es financeiras do exercício findo em 31 de Março de 2016.

A NIRF 15   efectiva para períodos anuais com início em ou após 1 de Janeiro de 2017, com adop o antepada permitida.

Não se espera um impacto significativo na aplica o das normas e interpreta es acima indicadas.

Transfer of Assets from Customers and SIC-31 Revenue – Barter Transactions Involving Advertising Services.

The standard contains a single model that applies to contracts with customers and two approaches to recognising revenue: at a point in time or over time. The model features a contract-based five-step analysis of transactions to determine whether, how much and when revenue is recognised.

This new standard will most likely have a significant impact on the Company, which will include a possible change in the timing of when revenue is recognised and the amount of revenue recognised. The Company is currently in the process of performing a more detailed assessment of the impact of this standard and will provide more information in the year ending 31 March 2016 financial statements.

The standard is effective for annual periods beginning on or after 1 January 2017, with early adoption permitted under IFRS.

No significant impact on financial statements is expected from the application of the above standards and interpretations.

4. OUTROS PROVEITOS

4. OTHER INCOME

	2015	2014
	MT	MT
Mais valias na venda de propriedade, instala�es e equipamento <i>Gains on disposal of property, plant and equipment</i>	1,830,329	905,928
Recebimento de seguros <i>Insurance settlement received</i>	31,701,128	8,503,074
Anula�o de d�vida Inter-grupo <i>Inter-group debt write off</i>	-	15,838,724
Outras proveitos <i>Sundry income</i>	737,208	1,499,551
	34,268,665	26,747,277

5. RESULTADOS DE ACTIVIDADES OPERACIONAIS

5. RESULTS FROM OPERATING ACTIVITIES

Os resultados de actividades operacionais foram apurados após se ter levado em conta o seguinte:

The results from operating activities were arrived at after taking into account the following:

	2015	2014
	MT	MT
Deprecia�o e amortiza�o do ano <i>Depreciation and amortisation charges</i>	646,904,267	516,104,736
Custos com o pessoal <i>Personnel costs</i>	983,852,532	775,995,917
Contribui�es obrigat�rias para a seguran�a social <i>Compulsory social security contributions</i>	20,659,422	18,453,204
Honor�rios dos administradores <i>Directors' fees</i>	918,652	1,227,317

6. CUSTOS FINANCEIROS LÍQUIDOS

6. NET FINANCE COSTS

	2015	2014
	MT	MT
Juros recebidos <i>Interest income</i>	3,440,484	3,262,859
Receitas financeiras <i>Finance income</i>	3,440,484	3,262,859
Despesas com juros <i>Interest expense</i>	(276,158,009)	(169,262,429)
Preju�zo cambial l�quido <i>Foreign exchange losses</i>	(16,408,473)	(18,800,748)
Encargos financeiros <i>Finance expense</i>	(292,566,482)	(188,063,177)
Custos financeiros l�quidos <i>Net finance expenses</i>	(289,125,998)	(184,800,318)

7. IMPOSTOS

7. INCOME TAX

	2015		2014	
	MT		MT	
Despesas do imposto corrente Current tax expense				
Ano corrente Current year	827,408,895		668,456,703	
	2015	2015	2014	
	%	MT	%	
		MT		
			MT	
Reconciliação da taxa efectiva do imposto Reconciliation of effective tax rate				
Lucros antes do Imposto Profit before tax		2,571,793,183		2,093,550,840
Imposto sobre o rendimento usando a taxa de imposto aplicável Income tax using the applicable corporate tax rate	32.00	822,973,819	32.00	669,936,269
Efeito da utilização de incentivos fiscais Effect of tax incentives utilised	(2.00)	(41,965,561)	(2.07)	(43,348,960)
Efeito das despesas não-dedutíveis Effect of non-deductible expenses	2.10	44,041,509	1.99	41,593,763
Efeito de perdas cambiais não realizadas Effect of non-realized exchange losses	0.11	2,359,128	0.01	275,631
	32.17	827,408,895	31.93	668,456,703

7.1 CONTINGENT LIABILITY

7.1 CONTINGENT LIABILITY

A Empresa foi auditada pela Autoridade Tributária Moçambicana ("ATM") em relação aos exercícios económicos findos em 31 de Março de 2005, 2006, 2007 e 2008. A ATM levantou inúmeros pontos que totalizam aproximadamente 200 milhões de Meticais de imposto adicional. A gestão não concorda com a maioria das alegações, tendo contestado e continuará a fazê-lo.

The Company was audited by the Mozambican Revenue Authorities ("MRA") in respect of the financial years ended 31 March 2005, 2006, 2007 and 2008. The MRA raised claims amounting to approximately MT 200 million in additional taxes. Management largely disagrees with the majority of these claims and has contested them and will continue to do so.

7. IMPOSTOS

7. INCOME TAX

As autoridades fiscais não confirmam a aceitação/avaliação de declarações fiscais e elas permanecem em aberto e estão sujeitas a revisão e ajustamento por um período de cinco anos. Os Administradores são da opinião de que nenhum ajustamento ou multas significativas surgirão apartir da revisão dos últimos cinco exercícios fiscais pela Autoridade Tributária Moçambicana.

The tax authorities do not confirm the acceptance/assessment of tax returns and they remain open and are subject to review and adjustment for a period of five years. The Directors are of the opinion that no significant adjustments or penalties will arise from the review of the last five fiscal years by the Mozambican Revenue Authorities.

8. RESULTADOS POR ACÇÃO

8. EARNINGS PER SHARE

O cálculo dos resultados básicos por acção em 31 de Março de 2015 foi baseado no lucro atribuível aos accionistas ordinários de MT 1,744,384,288 (2014: MT 1,425,094,137) e o número de acções ordinárias em emissão durante o ano findo em 31 de Março de 2015 de 121,770,258 (2014: 121,770,258 acções).

The calculation of basic earnings per share at 31 March 2015 was based on the profit attributable to ordinary shareholders of MT 1,744,384,288 (2014: MT 1,425,094,137) and number of ordinary shares in issue during the year ended 31 March 2015 of 121,770,258 (2015: 121,770,258 shares).

Os resultados diluídos por acção são iguais aos resultados básicos por acção, pelo facto de não terem existido instrumentos financeiros com potencial de diluição à data das demonstrações financeiras.

Diluted earnings per share are equal to basic earnings per share as no potential dilutive financial instruments existed at year end.

9. DIVIDENDOS

9. DIVIDENDS

Os dividendos seguintes foram declarados e pagos pela empresa no ano:

The following dividends were declared and paid by the company for the year.

	2015	2014
	MT	MT
Dividendos declarados e pagos <i>Declared and paid dividends</i>	974,162,064	974,162,064
Número de acções <i>Number of shares</i>	121,770,258	121,770,258
Dividendos por acção <i>Dividends per share</i>	8.00	8.00

Após a data do relato, o Conselho de Administração propôs os dividendos abaixo mencionados. Os dividendos não foram provisionados e não têm consequências no imposto sobre o rendimento:

After the reporting date, the Directors proposed the following dividends, which have not been provided for, and for which there are no income tax consequences:

	2015	2014
	MT	MT
Dividendos propostos <i>Proposed dividends</i>	1,395,487,157	974,162,064
Número de acções <i>Number of shares</i>	121,770,258	121,770,258
Dividendos por acção <i>Dividends per share</i>	11.46	8.00

De acordo com as Leis 33 e 34 de 2007, todos os dividendos declarados sobre títulos negociáveis com cotação na Bolsa de Valores de Moçambique estão sujeitos ao pagamento da Taxa Liberatória de 10%. Estas, aplicam-se às Empresas e accionistas singulares, tendo entrado em vigor em 1 de Janeiro de 2008. O imposto é cobrado sobre o acionista e não é considerado como despesa da empresa

As decreed by law 33 and 34 of 2007, all dividends declared on securities listed on the Mozambican Stock Exchange are now subject to withholding tax of 10%. This is applicable to both company and individual shareholders and is effective from 1 January 2008. The tax is levied on the shareholder and is not considered the company expense.

10. PROPRIEDADE, INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTO

10. PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT

	Edifícios e Melhoramentos <i>Freehold buildings and improvements</i>	Instalações fabris, Viaturas e Equipamento <i>Plant, vehicles and equipment</i>	Vasilhames <i>Containers</i>	Imobilizações em curso <i>Capital work in progress</i>	Total <i>Total</i>
	MT	MT	MT	MT	MT
Custo Cost					
Em 1 de Abril de 2013 <i>At 1 April 2013</i>	1,206,007,856	4,230,647,187	1,583,400,179	747,790,321	7,767,845,543
Acréscimos por combinação de negócio <i>Acquisitions through business combination</i>	235,249,800	134,542,533	-	4,475,000	374,267,333
Acréscimos <i>Additions</i>	-	-	594,701,565	842,230,174	1,436,931,739
Abates/quebras <i>Disposals/Breakages</i>	-	(5,953,692)	(59,913,640)	-	(65,867,332)
Transferências <i>Transfers</i>	110,128,612	499,647,014	-	(609,775,626)	-
Em 31 de Março de 2014 <i>At 31 March 2014</i>	1,551,386,268	4,858,883,042	2,118,188,104	984,719,869	9,513,177,283
Em 1 de Abril de 2014 <i>At 1 April 2014</i>	1,551,386,268	4,858,883,042	2,118,188,104	984,719,869	9,513,177,283
Acréscimos <i>Additions</i>	-	-	437,866,925	1,234,269,976	1,672,136,901
Abates/quebras <i>Disposals/Breakages</i>	-	(16,991,738)	(121,671,795)	-	(138,663,533)
Transferências <i>Transfers</i>	361,358,257	974,236,822	-	(1,335,595,079)	-
Em 31 de Março de 2015 <i>At 31 March 2015</i>	1,912,744,525	5,816,128,126	2,434,383,234	883,394,766	11,046,650,651
Depreciação acumulada e perdas por imparidade Accumulated depreciation and impairment losses					
Em 1 de Abril de 2013 <i>At 1 April 2013</i>	284,222,018	1,602,905,677	777,515,594	-	2,664,643,289
Amortização do ano <i>Charge for the period</i>	39,658,028	283,804,992	192,641,716	-	516,104,736
Abates/ quebras <i>Disposals/ breakages</i>	-	(4,972,351)	-	-	(4,972,351)
Em 31 de Março de 2014 <i>At 31 March 2014</i>	323,880,046	1,881,738,318	970,157,310	-	3,175,775,674
Em 1 de Abril de 2014 <i>At 1 April 2014</i>	323,880,046	1,881,738,318	970,157,310	-	3,175,775,674
Amortização do ano <i>Charge for the period</i>	55,992,785	346,249,614	244,661,868	-	646,904,267
Abates/ quebras <i>Disposals/ breakages</i>	-	(13,815,521)	-	-	(13,815,521)
Transferências <i>Transfers</i>	(15,253,272)	15,253,272	-	-	-
Em 31 de Março de 2015 <i>At 31 March 2015</i>	364,619,559	2,229,425,683	1,214,819,178	-	3,808,864,420
Valor contabilístico Carrying amount					
Em 31 de Março de 2013 <i>At 31 March 2013</i>	921,785,838	2,627,741,510	805,884,585	747,790,321	5,103,202,254
Em 31 de Março de 2014 <i>At 31 March 2014</i>	1,227,506,222	2,977,144,724	1,148,030,794	984,719,869	6,337,401,609
Em 31 de Março de 2015 <i>At 31 March 2015</i>	1,548,124,966	3,586,702,443	1,219,564,056	883,394,766	7,237,786,231

11. ACTIVOS INCORPÓREOS

11. INTANGIBLE ASSETS

	Goodwill - Nota 11.1 Goodwill- Note 11.1	Patentes e marcas comerciais Patents and trademarks	Total Total
	MT	MT	MT
Custo e valor contabilístico Cost and carrying amount			
Em 01 de Abril de 2013 At 01 April 2013	277,654,591	8,653,646	286,308,237
Aquisição por combinação de negócio Acquisition through business combination	194,658,141	-	194,658,141
Em 31 de Março de 2014 At 31 March 2014	472,312,732	8,653,646	480,966,378
Em 01 de Abril de 2014 At 01 April 2014	472,312,732	8,653,646	480,966,378
Montante adicional a aquisição por combinação de negócio Additional amount on acquisition through business combination	7,788,783		7,788,783
Em 31 de Março de 2015 At 31 March 2015	480,101,515	8,653,646	488,755,161

11.1 GOODWILL

11.1 GOODWILL

	2015	2014
	MT	MT
Goodwill da privatização Goodwill from privatisation	4,441,458	4,441,458
Aquisição da Laurentina Cervejas Acquisition of Laurentina Cervejas	273,213,133	273,213,133
Aquisição do negócio e Activos da LusoVinhos Acquisition of business and assets of LusoVinhos	202,446,924	194,658,141
	480,101,515	472,312,732

11. ACTIVOS INCORPÓREOS

11. INTANGIBLE ASSETS

Imparidade de Goodwill

O valor recuperável do goodwill na combinação de negócio é determinado com base no valor em uso. O cálculo do valor em uso é baseado nos fluxos de caixa orçamentados e projeções abarcando um período de cinco anos. A taxa de desconto foi uma medida do custo médio ponderado de capital da empresa após o imposto.

O Goodwill reconhecido durante o ano anterior por meio de combinação de negócios de LusoVinhos, Lda esteve dentro do período de mensuração no momento de pagamento do montante adicional da aquisição.

Impairment of Goodwill

The recoverable amount of goodwill on business combinations is determined based on value-in-use. The value-in-use calculation is based on cash flow budgets and projections covering a five-year period. The discount rate was a post tax measure of the Company's weighted average cost of capital.

Goodwill recognized during previous year through business combination of LusoVinhos, Lda was within the measurement period at the time of additional acquisition costs payment.

Em percentagem in percent	2015	2014
Taxa de desconto Discount rate	13.06	12.31
Taxa de Crescimento EBITDA Orçamentado (média para os próximos cinco anos) Budgeted EBITDA growth rate (average for next five years)	4.1	4.5

12. EXISTÊNCIAS

12. INVENTORIES

	2,015	2,014
	MT	MT
Matérias-primas e consumíveis Raw materials and consumables	800,707,814	861,636,236
Produção em curso Work-in-progress	54,083,440	48,167,893
Produtos acabados Finished goods	453,206,168	281,883,246
	1,307,997,422	1,191,687,375
Menos: Provisão para obsolescência Less: Provision for obsolescence	(24,154,891)	(9,193,555)
	1,283,842,531	1,182,493,820

13. CLIENTES E OUTROS DEVEDORES

13. TRADE AND OTHER RECEIVABLES

	2,015	2,014
	MT	MT
Cientes <i>Trade receivables</i>	648,168,758	863,496,702
Menos: Provisão para devedores duvidosos <i>Less: allowance for doubtful debt</i>	(76,188,600)	(41,701,227)
	571,980,158	821,795,475
Devedores trabalhadores <i>Staff receivables</i>	6,107,254	5,061,998
Antecipações activas <i>Prepayments</i>	198,769,499	14,739,723
Devedores diversos <i>Sundry receivables</i>	195,533,662	234,046,334
	972,390,573	1,075,643,530

14. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

14. CASH AND CASH EQUIVALENTS

	Nota	2,015	2,014
	Note	MT	MT
Bancos <i>Bank balances</i>		321,477,814	226,369,277
Caixa <i>Cash on hand</i>		1,064,690	934,968
Caixa e equivalentes de caixa no Balanço patrimonial <i>Cash and cash equivalent in statement of financial position</i>		322,542,504	227,304,245
Descobertos bancários <i>Bank overdrafts</i>	14.1	(1,391,137,275)	(2,174,727,598)
Caixa e equivalentes de caixa na Demonstração de fluxo de caixa <i>Cash and cash equivalents in the statement of cash flows</i>		(1,068,594,771)	(1,947,423,353)

14. CAIXA E EQUIVALENTES DE CAIXA

14. CASH AND CASH EQUIVALENTS

14.1 DESCOBERTOS BANCÁRIOS

14.1 OVERDRAFTS

Na presente nota é fornecida informação a respeito dos termos contratuais dos descobertos bancários:

This note provides information about the contractual terms of the Company's Bank overdrafts facilities:

2015

Limite <i>Limit</i>	Utilização <i>Utilization</i>	Taxa de juro média ponderada <i>weighted average interest rate</i>	Maturidade <i>Maturity</i>	Hipoteca <i>Security</i>
MT	MT	MT	MT	MT
2,686,950,000	1,391,137,275	8.25%	12 Meses, renovável <i>12 months renewable</i>	Sem hipoteca <i>Unsecured</i>

2014

Limite <i>Limit</i>	Utilização <i>Utilization</i>	Taxa de juro média ponderada <i>weighted average interest rate</i>	Maturidade <i>Maturity</i>	Hipoteca <i>Security</i>
MT	MT			
2,767,570,000	2,174,727,598	9.20%	12 Meses, renovável <i>12 months renewable</i>	Sem hipoteca <i>Unsecured</i>

15. CAPITAL SOCIAL

15. SHARE CAPITAL

15.1 AUTORIZADO, EMITIDO E TOTALMENTE REALIZADO

15.1 AUTHORISED, ISSUED AND FULLY PAID

	2015	2014
	MT	MT
121,770,258 acções ordinárias a 2 Meticais cada 121,770,258 Ordinary shares of 2 Meticais each	243,540,516	243,540,516

Cada acção dá ao seu detentor o direito de voto, assim como o direito aos dividendos declarados pela Empresa.

Each share provides the holder with voting rights and an entitlement to dividends declared by the Company.

15.2 ACÇÕES ORDINÁRIAS E PRÉMIO DE EMISSÃO

15.2 ORDINARY SHARES AND SHARE PREMIUM

	Número de Acções Number of Shares	Valor ao Par Par Value	Prémio de Emissão Share Premium
	MT	MT	MT
Em 1 de Abril de 2014 At 1 April 2014	121,770,258	243,540,516	1,241,019,507
Em 31 de Março de 2015 At 31 March 2015	121,770,258	243,540,516	1,241,019,507

A reserva para prémio de emissão representa o excesso sobre o valor nominal pelo qual as acções foram emitidas.

The share premium reserve represents the excess over par value that shares were issued for.

16. ACCIONISTAS

16. SHAREHOLDERS

Estrutura accionista Ownership structure

Em 31 de Março, era a seguinte a estrutura accionista:
At 31 March, the shareholding structure was as follows:

Accionistas residentes Resident Shareholders

	2015		2014	
	%	MT	%	MT
Governo de Moçambique Government of Mozambique	1.78	4,345,484	1.78	4,345,484
SPI SARL	4.78	11,630,594	4.78	11,630,594
Moçambique Investimentos Limitada	1.32	3,207,526	1.32	3,207,526
INSS	1.81	4,400,216	1.81	4,400,216
Trabalhadores e Outros Employees and Others	11.14	27,120,092	11.14	27,120,092
Accionistas não-residentes Non-resident shareholders				
SABMiller Africa BV	79.18	192,836,604	79.18	192,836,604
Valor nominal total das acções ordinárias em emissão Total nominal value of ordinary shares in issue	100.00	243,540,516	100.00	243,540,516

17. RESERVAS

17. RESERVES

Nos termos da legislação moçambicana, a Empresa é obrigada a transferir 5% dos seus lucros líquidos anuais para uma reserva legal não-distribuível, até ao mínimo acumulado de 20% do capital social. Esta reserva pode ser utilizada para compensar prejuízos e emissão de acções.

A empresa cumpriu com os requisitos legais na transferência para a reserva legal, visto que, o saldo da conta reserva legal atingiu 20% do capital social.

In terms of Mozambican Company law, the Company is obliged to transfer 5% of its annual net profits to a non-distributable legal reserve until the amount of the legal reserve reaches a minimum of 20% of share capital. This reserve may be utilised to offset losses and issue share capital.

The company has fulfilled its requirement for transfer to the legal reserve as the legal reserve balance has reached 20% of share capital.

18. EMPRÉSTIMOS QUE RENDEM JUROS

18. INTEREST-BEARING LOANS AND BORROWINGS

	2015	2014
	MT	MT
Empréstimo do Barclays Bank Moçambique <i>Barlays Bank Moçambique Loan</i>	315,000,000	-
Total de empréstimos <i>Total loans and borrowings</i>	315,000,000	-

Este é um empréstimo de curto prazo sem garantia, com uma taxa de juro anual de 7.5% devendo ser pago na totalidade em 8 de Junho de 2015.

This is a short term unsecured loan with an interest rate of 7.5% per annum repayable in full on the 8th of June 2015.

19. FORNECEDORES E OUTROS CREDORES

19. TRADE AND OTHER PAYABLES

	2015	2014
	MT	MT
Fornecedores <i>Trade payables</i>	249,698,468	119,446,050
Credores Inter-grupo (nota 19.1) <i>Inter-group payables (note 19.1)</i>	968,879,607	514,970,384
Outros credores (nota 19.2) <i>Other payables (note 19.2)</i>	761,521,212	789,949,260
Sub-Total <i>Sub Total</i>	1,980,099,287	1,424,365,694

19. FORNECEDORES E OUTROS CREDORES

19. TRADE AND OTHER PAYABLES

19.1 CREDORES INTER-GRUPO

19.1 INTER-GROUP PAYABLES

	2015	2014
	MT	MT
SABMiller Africa (Pty) Limited	9,795,829	4,547,464
MUBEX	753,567,867	339,795,839
BREWEX	123,814,554	105,173,675
Sabmiller Finance BV	49,925,220	41,908,458
SABMiller Plc Holding Company	-	10,934,081
Heinrich's Syndicate Limited	13,769,904	8,243,056
Sabmiller Africa BV	14,844,013	4,367,811
Tanzania Breweries	3,162,220	-
	968,879,607	514,970,384

19.2 OUTROS CREDORES

19.2 OTHER PAYABLES

	2015	2014
	MT	MT
Antecipações passivas <i>Trade accruals</i>	52,896,651	146,534,735
Depósito de vasilhame <i>Container deposit</i>	316,259,507	333,377,039
Imposto de Consumo <i>Excise duty payable</i>	66,118,065	59,323,946
Imposto sobre o valor acrescentado <i>Value added tax payable</i>	97,241,096	81,780,458
Provisão para férias <i>Leave pay provision</i>	11,731,202	11,731,202
Considerações diferidas na aquisição <i>Deferred considerations on acquisition</i>	-	89,790,000
Outros credores <i>Other creditors</i>	217,274,690	67,411,880
	761,521,211	789,949,260

20. NOTAS AO MAPA DE FLUXOS DE CAIXA

20. NOTES TO THE STATEMENT OF CASH FLOWS

	2015	2014
	MT	MT

20.1 FLUXO DE CAIXA GERADO PELAS ACTIVIDADES OPERACIONAIS

20.1 CASH GENERATED FROM OPERATING ACTIVITIES

	2015	2014
Lucro antes de imposto <i>Profit before income tax</i>	2,571,793,183	2,093,550,840
Depreciação e amortização do ano <i>Depreciation and amortization charges</i>	646,904,267	516,104,736
Diferenças cambiais não realizadas <i>Unrealised exchange differences</i>	7,372,276	861,346
Ganho na venda de imobilizado <i>Gain on disposal of assets</i>	(1,830,329)	(905,928)
Amortização do vasilhame <i>Container write-down</i>	121,671,795	59,913,640
Provisão por obsolescência de existências/[Anulação de provisão por obsolescência de existências] <i>Provision for obsolescence / [Reversal of provision for obsolescence]</i>	14,961,336	(12,721,359)
Provisão para devedores duvidosos <i>Allowed for doubtful debts</i>	34,487,373	35,952,150
Custos financeiros líquidos <i>Net finance costs</i>	281,809,391	183,938,971
	3,677,169,292	2,876,694,396
Aumento em existências <i>Increase in inventories</i>	(116,310,047)	(91,977,646)
Diminuição em clientes e outros devedores <i>Decrease in trade and other receivables</i>	68,765,584	105,947,674
Aumento / (Diminuição) em fornecedores e outros credores <i>Increase / (Decrease) in trade and other payables</i>	555,733,593	(81,530,876)
	4,185,358,422	2,809,133,548

20.2 IMPOSTO PAGO

20.2 INCOME TAX PAID

	2015	2014
Saldo no início do ano <i>Balance at the beginning of the year</i>	113,744,837	244,949,923
Aprovisionado durante o ano <i>Provided for during the year</i>	827,408,895	668,456,703
Saldo no fim do ano <i>Balance at the end of the year</i>	(257,886,761)	(113,744,837)
Pago durante o ano <i>Paid during the year</i>	683,266,971	799,661,789

20.3 DIVIDENDOS PAGOS

20.3 DIVIDENDS PAID

	2015	2014
Declarados e pagos durante o ano <i>Declared and paid during the year</i>	974,162,064	974,162,064

21. COMPROMISSOS DE CAPITAL

21. CAPITAL COMMITMENTS

	2015	2014
Os compromissos de investimento da Empresa resumem-se ao seguinte : <i>The Company is committed to incur capital expenditure as follows:</i>		
Autorizado e contratado <i>Authorized and contracted</i>	307,808,720	185,841,772

O dispêndio de capital a ser incorrido será financiado por uma combinação de recursos internos e externos.

Capital expenditure to be incurred will be financed from a combination of internal and external resources.

22. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E GESTÃO DE RISCO

22. FINANCIAL INSTRUMENTS AND RISK MANAGEMENT

A exposição aos riscos da moeda, crédito, liquidez e taxa de juro resulta no decurso normal do negócio da Empresa. Os riscos da Empresa são continuamente monitorados. Os instrumentos financeiros apresentados no balanço incluem os recursos de caixa, clientes e fornecedores.

Exposure to currency, credit, liquidity and interest rate risks arises in the normal course of the Company's business. The Company's risks are being monitored continually. Financial instruments disclosed in the balance sheet include cash resources, trade receivables and trade payables.

Nesta nota é dada informação a respeito da exposição da Empresa a cada um dos riscos acima mencionados, dos objectivos da Empresa, políticas e processos para mensurar e gerir o risco, e do processo mediante o qual a Empresa realiza a gestão do seu capital.

This note presents information about the Company's exposure to each of the above risks, the Company objectives, policies and processes for measuring and managing risk, and the Company's management of capital.

O Conselho de Administração é inteiramente responsável por estabelecer e supervisionar a estrutura de gestão de risco da Empresa.

The Board of Directors has overall responsibility for the establishment and oversight of the Company's risk management framework.

As políticas de gestão de riscos da Empresa são estabelecidas para identificar e analisar os riscos enfrentados pela Empresa, para definir limites e controlos de risco adequados, e para monitorar os riscos e a adesão aos limites. Políticas e sistemas de gestão de riscos são revistos periodicamente, por forma a reflectir as mudanças nas condições de mercado e nas actividades da Empresa. A Empresa, através da sua formação e das normas e procedimentos de gestão, visa desenvolver um ambiente de controlo disciplinado e construtivo, no qual todos os trabalhadores compreendam as suas funções e obrigações.

The Company's risk management policies are established to identify and analyse the risks faced by the Company, to set appropriate risk limits and controls, and to monitor risks and adherence to limits. Risk management policies and systems are regularly reviewed to reflect changes in market conditions and the Company's activities. The Company, through its training and management standards and procedures, aims to develop a disciplined and constructive control environment in which all employees understand their roles and obligations.

The Company's Audit Committee oversees how management monitors compliance with the Company's risk management poli-

22. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E GESTÃO DE RISCO

22. FINANCIAL INSTRUMENTS AND RISK MANAGEMENT

O Comité de Auditoria da Empresa supervisiona como a gerência monitora o cumprimento das políticas e procedimentos de gestão de risco da Empresa e analisa a adequação da estrutura de gestão de risco, em relação aos riscos enfrentados pela Empresa. O Comité de Auditoria da Empresa é assistido, no seu papel de supervisão, pela Auditoria Interna. A Auditoria Interna leva a efeito as revisões periódicas e as revisões ad hoc dos controles e procedimentos de gestão de risco, e comunica os resultados ao Comité de Auditoria.

22.1 Risco de mercado

O risco do Mercado é o risco das alterações nos preços do mercado, tais como alterações em taxas de câmbio e de juros afectarem as receitas da Empresa ou os valores dos seus instrumentos financeiros. O objectivo da gestão de risco do mercado é gerir e controlar as exposições ao risco do mercado dentro de parâmetros aceitáveis, optimizando o retorno sobre o risco.

22.1.1 Risco da moeda

A Empresa incorre em riscos, como resultado das compras em moeda estrangeira. As moedas em que a Empresa realiza os seus negócios e que dão origem ao risco cambial são, o Dólar americano (USD), o Rand Sul-africano (ZAR) e o Euro (EUR). A Empresa procura atenuar o efeito do risco cambial, contraindo empréstimos quando for efectivo em termos de custo, em Meticais. Além disso, a Empresa compra moeda estrangeira, sempre que as taxas se apresentam favoráveis, de modo a liquidar os passivos denominados em moeda estrangeira.

A exposição da Empresa ao risco cambial, com base nos montantes estimados foi a seguinte:

	31 de Março de 2015 (Contravalores em Meticais) 31/03/2015 (Corresponding Metical)			31 de Março de 2014 (Contravalores em Meticais) 31/03/2014 (Corresponding Metical)		
	USD	ZAR	EUR	USD	ZAR	EUR
Inter grupo a pagar Inter-group payables	81,701,357	133,610,383	753,567,867	65,453,406	109,721,139	339,795,839
Exposição ao Balanço Balance sheet exposure	81,701,357	133,610,383	753,567,867	65,453,406	109,721,139	339,795,839

cies and procedures and reviews the adequacy of the risk management framework in relation to the risks faced by the Company. The Company's Audit Committee is assisted in its oversight role by Internal Audit. Internal Audit undertakes both regular and ad hoc reviews of risk management controls and procedures, the results of which are reported to the Audit Committee.

22.1 Market risk

Market risk is the risk that changes in market prices, such as foreign exchange rates and interest rates will affect the Company's income or the value of financial instruments. The objective of market risk management is to manage and control market risk exposures within acceptable parameters, while optimising the return on risk.

22.1.1 Currency risk

The Company incurs risks as a result of purchases in foreign currencies. The currencies giving rise to the currency risk in which the Company deals are US Dollars (USD), South African Rands (ZAR) and Euros (EUR). The Company seeks to mitigate the effect of currency risk by borrowing, where cost effective, in Meticais. In addition, the Company purchases foreign currency when rates are considered favourable in order to settle foreign currency denominated liabilities.

The Company's exposure to foreign currency risk was as follows based on notional amounts:

22. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E GESTÃO DE RISCO

22. FINANCIAL INSTRUMENTS AND RISK MANAGEMENT

Principais taxas de câmbio aplicadas durante o ano:

The following significant exchange rates applied during the year:

	Taxa média Average rate		Taxa da Data do relato Reporting date spot rate	
	2015	2014	2015	2014
USD	31.83	29.47	36.77	30.50
ZAR	2.87	2.91	3.03	2.90
EUR	40.58	39.52	39.46	42.00

Análise de Sensibilidade

Uma diminuição ou aumento de 1% no valor das moedas estrangeiras contra o Metical nas dívidas da Empresa em moeda externa terão um impacto de um aumento ou diminuição, respectivamente, no capital próprio e no Lucro antes de impostos da Empresa no valor de MT 3,977,121. Esta análise pressupõe que todos os outros factores mantêm-se constantes.

22.1.2 Risco da taxa de juro

A Empresa está exposta às alterações nas taxas de juro sobre os seus empréstimos. A política geralmente adoptada pela administração da Empresa é assegurar que os seus empréstimos sejam negociados a taxas relacionadas com o mercado, como forma de se precaver contra o risco da taxa de juro.

À data do relato, o perfil da taxa de juro dos instrumentos financeiros da Empresa era como segue:

Sensitivity Analysis

A 1% decrease or increase in the value of foreign currencies against the Metical on the Company's foreign currency exposures would have the effect of increasing or decreasing the Shareholders' equity and Profit before tax by MT 3,977,121. This analysis assumes that all other variables remain constant.

22.1.2 Interest rate risk

Company is exposed to interest rate changes on its borrowings. Management has adopted a policy of ensuring that its borrowings are at market-related rates to address its interest rate risk.

At the reporting date the interest rate profile of the Company's interest-bearing financial instruments was:

	2015	2014
	MT	MT
Instrumentos com taxa variável: Variable rate instruments:		
Passivos financeiros Financial liabilities	1,706,137,275	2,174,727,598

22. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E GESTÃO DE RISCO

22. FINANCIAL INSTRUMENTS AND RISK MANAGEMENT

Análise de Sensibilidade

Uma diminuição ou aumento de 1% nas taxas de juro referente aos instrumentos financeiros de taxa variável da Empresa, terão um impacto de um aumento ou diminuição, respectivamente, no capital próprio e Lucro antes de impostos da Empresa no valor de MT 17,061,373. Esta análise pressupõe que todos os outros factores mantêm-se constantes.

22.2 Risco de liquidez

O risco de liquidez é o risco de a Empresa não ser capaz de cumprir as suas obrigações financeiras quando vencerem. A abordagem da Empresa para gerir o risco de liquidez, destina-se a assegurar que, na medida do possível, a mesma terá sempre liquidez suficiente para fazer face às suas responsabilidades, sob condições normais e sob pressão, sem incorrer em perdas inaceitáveis ou colocar em risco a reputação da Empresa.

O risco de liquidez é gerido de forma activa através de projecções do fluxo de caixa, de modo a assegurar a disponibilidade de fundos suficientes para qualquer investimento de curto e longo prazo. Os descobertos bancários e os empréstimos são usados para gerir este risco.

Tipicamente, a Empresa garante que tem fundos suficientes à disposição para satisfazer as despesas operacionais esperadas por um período de 60 dias, incluindo a manutenção de obrigações financeiras; isto exclui o impacto potencial de circunstâncias extremas que não se possam prever com algum grau de razoabilidade, tais como desastres naturais. Além disso, a Empresa mantém as seguintes linhas de crédito:

Empréstimos e descobertos bancários baseados em taxas de Facilidade Permanente de Cedência ("FPC"), Bilhete de Tesouro e Prire lending individuais totalizando o montante de MT 1,706,137,275 (2014: MT 2,174,727,598), a uma taxa média ponderada de 8.11% (2014: 9.2%).

As seguintes são as maturidades contratadas dos passivos financeiros, incluindo as estimativas de pagamentos de juros excluindo o impacto dos acordos de compensação.

Sensitivity Analysis

A 1% decrease or increase in the interest rate on the Company's variable rate financial instruments would have the effect of increasing or decreasing the Shareholders' equity and Profit before tax by MT 17,061,373. This analysis assumes that all other variables remain constant.

22.2 Liquidity risk

Liquidity risk is the risk that the Company will not be able to meet its financial obligations as they fall due. The Company's approach to managing liquidity risk is to ensure, as far as possible, that it will always have sufficient liquidity to meet its liabilities when due, under both normal and stressed conditions, without incurring unacceptable losses or risking damage to the Company's reputation.

Liquidity risk is actively managed through cash flow projections to ensure that there are sufficient funds available for any short-term and long-term commitments. Bank overdrafts and bank facilities are used to manage this risk.

Typically, the Company ensures that it has sufficient cash on demand to meet expected operational expenses for a period of 60 days, including the servicing of financial obligations, but excluding the potential impact of extreme circumstances that cannot reasonably be predicted, such as natural disasters. In addition, the Company maintains the following lines of credit:

Various overdraft facilities based on Facilidade Permanente de Cedência ("FPC"), Treasury Bills and individual bank's prime lending rates amounting to MT 1,706,137,275 (2014: MT 2,174,727,598) at a weighted-average interest rate of 8.11% (2014: 9.2%)

The following are the contractual maturities of financial liabilities, including estimated interest payments and excluding the impact of netting agreements:

22. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E GESTÃO DE RISCO

22. FINANCIAL INSTRUMENTS AND RISK MANAGEMENT

2015

	Valor contabilístico Carrying amount	Fluxo de caixa contratual Contractual cash flow	6 meses ou menos 6 months or less
Empréstimos bancários sem garantia Unsecured bank loans	315,000,000	315,000,000	315,000,000
Fornecedores e outros credores Trade and other payables	2,237,986,048	2,237,986,048	2,237,986,048
Decoberto bancário Bank Overdraft	1,391,137,275	1,391,137,275	1,391,137,275
	3,944,123,323	3,944,123,323	3,944,123,323

2014

	Valor contabilístico Carrying amount	Fluxo de caixa contratual Contractual cash flow	6 meses ou menos 6 months or less
Fornecedores e outros credores Trade and other payables	1,538,110,531	1,538,110,531	1,538,110,531
Decoberto bancário Bank Overdraft	2,174,727,598	2,174,727,598	2,174,727,598
	3,712,838,129	3,712,838,129	3,712,838,129

22.3 Risco de crédito

O risco de crédito é o risco da Empresa incorrer em perdas financeiras, no caso de um cliente ou contraparte para um instrumento financeiro não cumprir as suas obrigações contratuais, e for principalmente originado pelos devedores da Empresa.

A Administração segue uma política de crédito que lhe permite monitorar continuamente a exposição ao risco de crédito. As avaliações à carteira de crédito são realizadas periodicamente ao crédito dos clientes. A Administração está a tratar esta área como uma área de foco prioritária. A máxima exposição ao risco de crédito é representada pelo valor contabilístico de cada activo financeiro no balanço.

22.3 Credit risk

Credit risk is the risk of financial loss to the Company if a customer or counterparty to a financial instrument fails to meet its contractual obligations, and arises principally from the Company's receivables.

Management has a credit policy in place and exposure to credit risk is monitored on an ongoing basis. Credit evaluations are performed periodically on credit customers. Management is currently treating this as a priority focus area. The maximum exposure to credit risks is represented by the carrying amount of each financial asset in the balance sheet.

22. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E GESTÃO DE RISCO

22. FINANCIAL INSTRUMENTS AND RISK MANAGEMENT

Cientes e outros devedores

A exposição da Empresa ao risco de crédito é principalmente influenciada pelas características individuais de cada cliente. Os dados demográficos da base de clientes da Empresa, incluindo o risco de falta de pagamento da indústria e do país em que os clientes operam, têm menos influência no risco de crédito.

A Empresa estabeleceu uma política de crédito, no âmbito da qual cada novo cliente é individualmente analisado quanto ao seu mérito de crédito antes dos termos e condições de pagamento serem oferecidos. Geralmente, a Empresa realiza vendas a dinheiro. Em casos de concessão de créditos, são estabelecidas condições de pagamento, sendo estas sujeitas à aprovação pelo Director Comercial, Director Financeiro e Director Geral.

A Empresa estabelece um subsídio para fazer face à imparidade, que representa a sua estimativa das perdas incorridas no que respeita a clientes e outros devedores. As principais componentes desta provisão são componentes de perda específicas respeitantes às exposições individualmente significativas.

A exposição máxima ao risco de crédito à data do relato foi:

	Nota Note	Valor contabilístico Carrying amount	
		2015	2014
		MT	MT
Cientes e outros devedores (menos antecipações activas) Trade and other receivables (less prepayments)	13	773,621,074	1,060,903,807
Caixa e equivalentes de caixa Cash and cash equivalents	14	322,542,504	227,304,245
		1,096,163,578	1,288,208,052

Exposição máxima ao risco de crédito à data de relato, de acordo com o tipo de cliente foi de MT 648,168,758 (2014: 863,496,702) com os clientes grossistas representando mais de 90% (2014:90%).

Trade and other receivables

The Company's exposure to credit risk is influenced mainly by the individual characteristics of each customer. The demographics of the Company's customer base, including the default risk of the industry and the country, in which customers operate, has less of an influence on credit risk.

The Company has established a credit policy under which each new customer is analysed individually for creditworthiness before the Company's standard payment and delivery terms and conditions are offered. The majority of our sales are for cash. Where credit is granted payment terms are established for each customer, and this is approved by the Commercial, Financial and Managing Director.

The Company establishes an allowance for impairment that represents its estimate of incurred losses in respect of trade and other receivables. The main components of this allowance are a specific loss component that relates to individually significant exposures.

The maximum exposure to credit risk at the reporting date was:

	Nota Note	Valor contabilístico Carrying amount	
		2015	2014
		MT	MT
Cientes e outros devedores (menos antecipações activas) Trade and other receivables (less prepayments)	13	773,621,074	1,060,903,807
Caixa e equivalentes de caixa Cash and cash equivalents	14	322,542,504	227,304,245
		1,096,163,578	1,288,208,052

The maximum exposure to credit risk for trade receivables at the reporting date by type of customer was MT 648,168,758 (2014: 863,496,702) with wholesale customers representing more than 90% (2014: 90%).

22. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E GESTÃO DE RISCO

22. FINANCIAL INSTRUMENTS AND RISK MANAGEMENT

Antiguidade dos clientes à data de relato foi:

The ageing of trade receivables at the reporting date was:

	Bruto Gross	Imparidade Impairment	Bruto Gross	Imparidade Impairment
	2015	2015	2014	2014
	MT	MT	MT	MT
Corrente Current	395,856,955	-	482,750,264	-
Vencido 0 - 30 dias Past due 0-30 days	55,058,918	-	162,293,839	-
Vencido 31-60 dias Past due 31-60 days	16,058,778	-	76,705,555	-
Vencido 61-90 dias Past due 61-90 days	14,114,192	-	63,572,453	-
Mais de 1 ano More than one year	167,079,915	76,188,600	78,174,591	41,701,227
	648,168,758	76,188,600	863,496,702	41,701,227

Movimento na provisão para créditos de cobrança duvidosa durante o ano:

The movement in the allowance for doubtful debt in respect of trade receivables during the year was as follows:

	2015	2014
	MT	MT
Saldo em 1 de Abril Balance at 1 April	41,701,227	5,749,077
Acréscimo imparidade Additional impairment	34,487,373	35,952,150
Saldo em 31 de Março Balance at 31 March	76,188,600	41,701,227

Com base em taxas históricas, a Empresa acredita não ser necessário criar provisão para imparidade de clientes dentro do prazo, ou fora do prazo até 90 dias. 74% (2014: 91%) do saldo, que inclui valores pertencentes aos clientes mais importantes da Empresa, diz respeito aos clientes que tenham o seu registo limpo com a Empresa. A provisão para imparidade diz respeito a determinados clientes que não cumprem os pagamentos e contra os quais foram movidas acções em tribunal, tendo em vista recuperar os valores devidos à Empresa.

Based on historic rates, the Company believes that no impairment allowance is necessary in respect of trade receivables not past due or past due by up to 90 days. 74% (2014: 91%) of the balance, which includes amounts owed by the Company's most significant customers, relates to customers that have a good track record with the Company. The impairment allowance relates to certain customers that have defaulted and now have legal actions against them for collection of amounts due to the Company.

22. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E GESTÃO DE RISCO

22. FINANCIAL INSTRUMENTS AND RISK MANAGEMENT

22.4 Justo Valor

A tabela a seguir apresenta a quantia escriturada e os justos valores dos activos e passivos financeiros, incluindo os seus níveis na hierarquia de justo valor. Não inclui informações sobre o justo valor dos activos e passivos financeiros não mensurados ao justo valor, quando a quantia escriturada é uma aproximação razoável do justo valor.

22.4 Fair value

The following table shows the carrying amounts and fair values of financial assets and financial liabilities, including their levels in the fair value hierarchy. It does not include fair value information for financial assets and financial liabilities not measured at fair value if the carrying amount is a reasonable approximation of fair value.

	31 Março de 2015 31 March 2015				31 Março de 2014 31 March 2014					
	Valor contabilístico Carrying amount	Justo valor Fair value			Valor contabilístico Carrying amount	Justo valor Fair value				
		Level 1	Level 2	Level 3		Total	Level 1	Level 2	Level 3	Total
Financial assets not measured at fair value										
Cientes e outros devedores Trade and other receivables	773,621,074				a				1,060,903,807	a
Caixa e equivalentes de caixa Cash and cash equivalents	322,542,504				a				227,304,245	a
Financial liabilities not measured at fair value										
Empréstimos bancários não-caucionados Unsecured bank loans	(315,000,000)	(315,000,000)		(315,000,000)	-				-	-
Fornecedores e outros credores Trade and other payables	(2,237,986,048)				a				(1,538,110,531)	a
Descobertos bancários Bank overdrafts	(1,391,137,275)				a				(2,174,727,598)	a
	(2,847,959,745)	(315,000,000)		(315,000,000)	(2,424,630,077)					-

a) A entidade não divulgou o justo valor de instrumentos financeiros, tais como contas a receber e contas a pagar de curto prazo, porque as quantias escrituradas são uma aproximação razoável do justo valor.

a) The company has not disclosed the fair values for financial instruments such as short term trade receivables and payables because the carrying amounts are a reasonable approximation of fair values.

22. INSTRUMENTOS FINANCEIROS E GESTÃO DE RISCO

22. FINANCIAL INSTRUMENTS AND RISK MANAGEMENT

22.5 Gestão do capital

A política do Conselho de Administração é manter uma base de capital forte, de forma a manter a confiança do investidor, credor e do mercado e sustentar o desenvolvimento futuro do negócio. O Conselho de Administração monitora o crescimento demográfico dos accionistas, assim como o retorno de capital, que a Empresa define como o total do capital próprio, excluindo os interesses minoritários, e o nível de dividendos para os accionistas ordinários.

22.5 Capital management

The Board's policy is to maintain a strong capital base so as to maintain investor, creditor and market confidence and to sustain future development of the business. The Board of Directors monitors both the demographic spread of shareholders, as well as the return on capital, which the Company defines as total shareholders' equity, excluding minority interests, and the level of dividends to ordinary shareholders.

O Conselho de Administração procura manter um equilíbrio entre os retornos mais altos que se apresentem possíveis e os níveis mais altos dos empréstimos contraídos e as vantagens e segurança oferecidas por uma posição de capital prudente. O objectivo da Empresa é atingir um retorno sólido do capital próprio; em 2015, o retorno foi de 27% (2014: 25%). Em comparação, a taxa média ponderada de juros sobre os empréstimos que rendem juros foi de 8.11% (2014: 9.20%).

The Board seeks to maintain a balance between the higher returns that might be possible with higher levels of borrowings and the advantages and security afforded by a sound capital position. The Company aims to achieve a solid return on shareholders' equity; in 2015 the return was 27% (2014: 25%). In comparison the weighted-average interest rate on interest-bearing borrowings was 8.11% (2014: 9.20%).

Ocasionalmente, a Empresa compra as suas próprias acções no mercado. A periodicidade dessas compras depende da disponibilidade no mercado. Estas acções são principalmente utilizados para a emissão de acções ao abrigo do programa de opção de aquisição de acções. Não foram feitas alterações na abordagem de gestão do capital social da Empresa durante o ano.

From time to time, the Company purchases its own shares on the market. The timing of these purchases depends on market availability. Primarily, the shares are intended to be used for issuing shares under the Company share option programme. There were no changes in the Company approach to capital management during the year.

23. TRANSACÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

23. RELATED PARTY TRANSACTIONS

23.1 Identidade das partes relacionadas

As partes relacionadas com que a Empresa mantém relações incluem os seus Administradores, directores executivos e outras Empresas do Grupo.

Os saldos das contas relativas às partes relacionadas são apresentados de forma detalhada na nota 19.1.

23.2 Contratos com partes relacionadas

Quatro contratos continuavam em vigor durante o período, a saber:

- Um contrato de gestão com a Bevman Services AG para prestação de serviços de gestão à Empresa. O valor de MT 178,650,263(2014: MT 150,076,112) foi incluído pelo valor de custo, respeitante a estas transacções.
- Um acordo de licenciamento e distribuição com a SABMiller International BV para a distribuição e/ou fabrico de outras marcas de cerveja que não sejam a 2M, Manica, Laurentina e Impala. O valor de MT 82,587,334(2014: MT 66,980,535) foi incluído pelo valor de custo, respeitante a estas transacções.
- Um acordo de licenciamento e distribuição com a SABMiller Africa BV para a distribuição e/ou fabrico de vinhos e bebidas espirituosas. O valor de MT 13,095,252 (2014: MT 5,459,764) foi incluído pelo valor de custo, respeitante a estas transacções.
- Um acordo com a SABMiller África (Pty) Lda para pagamentos diversos efectuados em nome da CDM. O valor de MT 7,821,022 (2014: MT 20,973,977) foi reconhecido na demonstração dos resultados, respeitante a estas transacções.

23.1 Identity of related parties

The Company has related party transactions with its Directors, executive officers and other Group companies.

Account balances with related parties are detailed in note 19.1.

23.2 Contracts with related parties

Four contracts were in place during the period:

- *A management agreement with Bevman Services AG for the provision of management services to the Company. An amount of MT 178,650,263 (2014: MT 150,076,112) has been included in costs in respect of these transactions.*
- *A licence and distribution agreement with SABMiller International BV for the brewing and/or distribution of beer products other than 2M, Manica, Laurentina and Impala. An amount of MT 82,587,334 (2014: MT 66,980,535) has been included in costs in respect of these transactions.*
- *A licence and distribution agreement with SABMiller Africa BV for the brewing and/or distribution of Wines and Spirits. An amount of MT 13,095,252 (2014: MT 5,459,764) has been included in costs in respect of these transactions.*
- *An agreement with SABMiller Africa (Pty) Ltd for sundry payments made on behalf of CDM. An amount of MT 7,821,022 (2014: MT 20,973,977) has been recognised in the income statement in respect of these transactions.*

23. TRANSACÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

23. RELATED PARTY TRANSACTIONS

A juntar aos contratos supramencionados, a Empresa realizou as seguintes transacções com as partes relacionadas:

Todas as transacções acima listadas foram realizadas numa base comercial, em conformidade com o código de conduta do Grupo SABMiller.

- Importação de Maheu enpacotado em cartões a partir da Heinrich's Syndicate Limited da Zambia. Um total de MT 19,946,844 (2014: MT 7,245,217) foi incluído no custo de vendas a respeito destas transacções.
- Importação de maquinaria, matérias-primas, produto acabado e equipamento a partir da Brewex e MUBEX. O valor incorrido nestas transacções foi de MT 1,853,548,899 (2014: MT 2,036,520,563).
- Durante o ano, os salários e outros pagamentos efectuados aos gerentes principais totalizaram o valor de MT 57,520,308 (2014: 47,900,599).

Os gestores principais durante o ano foram:

- › Pedro Cruz - Director Geral
- › Sean Smuts - Director Financeiro
- › Jose Daniel Moran Ramirez - Director de Vendas e Distribuição
- › Mamongae Mahlare - Directora de Marketing (Abril 2014 - Fevereiro 2015)
- › Fabiana Pereira - Directora de Marketing (Fevereiro 2015 - Março 2015)
- › José Alfredo Duarte Moreira - Director dos Assuntos Empresariais
- › Hugo Baptista - Director Técnico
- › Elizabeth de Sousa - Directora de Recursos Humanos
- › Adrian Mitchel - Gerente das Fábricas Chibuku
- › Justin Geyve - Gerente das Fábricas de Vinhos e Espirituosas
- › Emanuel de Castro - Director de aprovisionamento

In addition to the above contracts, the Company entered into the following related party transactions:

All the above transactions have been completed at arm's-length in compliance with The SABMiller Group code of conduct.

- *Importation of Maheu packeg in cartons from Heinrich's Syndicate Limited from Zambia. An amount of MT 19,946,844 (2014: MT 7,245,217) has been included in Cost of sales in respect of these transactions.*
- *Importation of raw materials, finished goods and plant and equipment from Brewex (Pty) Ltd and MUBEX. An amount of MT 1,853,548,899 (2014: MT 2,036,520,563) was incurred in respect of these transactions.*
- *During the year, the salaries and other payments made to key managment personnel amounts to MT 57,520,308 (2014: 47,900,599).*

Key management personnel during the year were:

- › *Pedro Cruz - Managing Director*
- › *Sean Smuts - Finance Director*
- › *Jose Daniel Moran Ramirez - Sales and Distribution Director*
- › *Mamongae Mahlare - Marketing Director (April 2014 - February 2015)*
- › *Fabiana Pereira - Marketing Director (February 2015 - March 2015)*
- › *Jose Alfredo Duarte Moreira - Corporate Affairs Director*
- › *Hugo Baptista - Technical Director*
- › *Elizabeth de Sousa - Human Resources Director*
- › *Adrian Mitchel - Chibuku General Manager*
- › *Justin Geyve - Wines and Spirits General Manager*
- › *Emanuel de Castro -Supply Chain Director*

23. TRANSACÇÕES COM PARTES RELACIONADAS

23. RELATED PARTY TRANSACTIONS

Todas as transacções acima listadas foram realizadas numa base comercial, em conformidade com o código de conduta do Grupo SABMiller.

All the above transactions have been completed at arm's-length in compliance with The SABMiller Group code of conduct.

24. EVENTOS SUBSEQUENTES

24. SUBSEQUENT EVENTS

De 31 de Março de 2015 até a data do relato não ocorreram eventos significativos que mereçam destaque ou ajustamento nas demonstrações financeiras.

Subsequent to 31 March 2015 to the date of reporting, there were no significant events that have occurred which might need disclosure or adjustment in the financial statements.



CONTACTOS DAS CERVEJAS DE MOÇAMBIQUE CERVEJAS DE MOÇAMBIQUE CONTACTS

FÁBRICA DE MAPUTO

Tel: 21-352300
Fax: 21-475710
Rua do Jardim, nº 1329

MAPUTO

Tel: 21-471042 / 21-470757
Fax: 21-471043
Av. de Moçambique, Unidade de Vinhos e Espirituosas, Km 9.2

DEPÓSITO DE XAI-XAI

Tel: 28-223039
Tel: 28-223040
Av. Samora Machel nº 222

DEPÓSITO DE MAXIXE

Tel: 29-330537
Fax: 29-301923
Estrada Nacional Nº 1, Bairro Mazabanine

FÁBRICA DA BEIRA

Tel: 23-305200
Fax: 23-301923
Estrada Nacional Nº 6

DEPÓSITO DE CHIMOIO

Tel: 25-124873
Fax: 25-122516
Rua da Bárue, esq. Rua dos Oprimidos

DEPÓSITO DE TETE

Tel: 252 24614
Fax: 252-42614
Av. da OUA, Bairro Josina Machel

DEPÓSITO DE QUELIMANE

Tel: 24-216441
Fax: 24-216441
Av. Eduardo Mondlane, recinto de I.C.M

FÁBRICA DE NAMPULA

Tel: 26-216717
Fax: 26-216717
Bairro de Mutauanha
Posto Administrativo de Muatala
Estrada Nacional Nº 232

DEPÓSITO DE PEMBA

Tel: 27-220045
Fax: 27-220043
Rua da Marginal, Nº 63

DEPÓSITO DE LICHINGA

Tel: 27-121042
Fax: 27-121042
Av. Julius Nyerere

