



Advogados seguem clientes

Parcerias em Angola e Moçambique pensam retração interna

Portugal é a plataforma ideal para quem quer fazer negócios na África lusófona e os escritórios de advogados cedo perceberam o papel de 'facilitadores' que podem desempenhar no acesso a mercados como Angola e Moçambique.

Empurrados pelos clientes nacionais cuja internacionalização passa por estas geografias, as sociedades baseadas em Lisboa são, cada vez mais, procuradas também por estrangeiros que ou querem meter uma lança em África, ou tiveram más experiências no passado e pretendem ser agora acompanhados por quem conhece o 'terreno'. Apesar das restrições que os governos africanos impõem ao exercício da advocacia por estrangeiros, as parcerias com escritórios e advogados locais permitem estar em projetos estratégicos e dar assessoria aos clientes que estão a investir no continente africano.

Aliás, as inúmeras oportunidades despertam a atenção também de firmas de capital estrangeiro. Numa entrevista ao Ex-

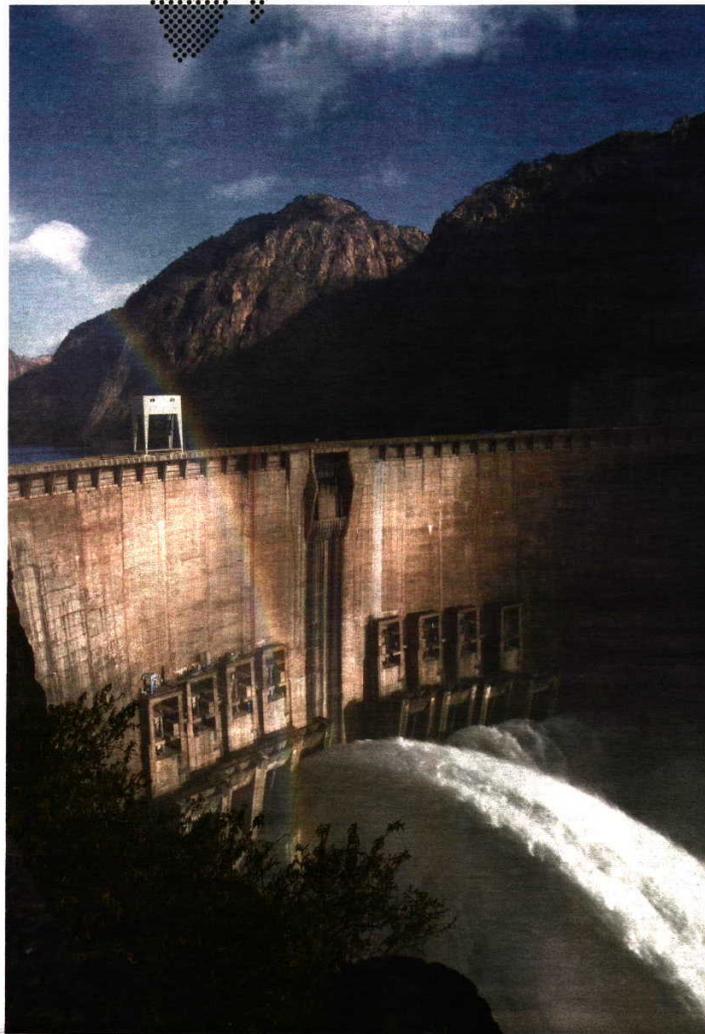
presso, publicada na edição passada, o presidente do gigante mundial Linklaters, Simon Davies, afirmava que "cerca de um terço do trabalho que fazemos em Lisboa atualmente diz respeito a Moçambique" onde estão com "a Aggreko e a ENI numa variedade de projetos". Para os advogados portugueses, o peso do negócio vindo da África lusófona tende a aumentar e é uma boa compensação para a crise do mercado interno. Há casos em que metade da faturação já vem de países africanos. "A atividade relacionada com a África lusófona representa uma parte importante da nos-

sa faturação, um pouco acima de 50%", revela Rui Amendoeira, sócio-executivo da Miranda, Correia Amendoeira & Associados, que está presente em todos os países africanos de expressão portuguesa. Sobre as perspetivas de crescimento afirma que "são bastantes positivas" e aponta que em Moçambique se "esperam taxas de crescimento muito significativas nos próximos anos devido à descoberta de importantes reservas de gás natural". Esta é uma área, onde a firma portuguesa — com projetos em Angola e Moçambique há mais de 20 anos —, tem experiência; por exemplo, em Angola assessorou uma petrolífera norte-americana num projeto de gás natural.

É também antiga a relação da Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados (MLGTS) com Angola e Moçambique por via dos clientes nacionais que o escritório acompanhou para estes destinos. E dos clientes internacionais que, "conhecendo as ligações históricas de Portugal" a ambos os países, solicitaram "apoio nos contactos", refere Luís Gagliardini Graça, advogado sénior do escritório. A MLGTS "acompanhou e assessorou muitas operações atinentes às relações entre Portugal e países africanos, como o grande dossiê de Cahora Bassa", segundo Gagliardini Graça.

Países insulares no radar

Outra sociedade ativa nestes mercados é a Vieira de Almeida (VdA). Além de assessorar investimentos nas áreas das telecomunicações, energia e sector financeiro em Angola e Moçambique, esteve envolvida em importantes projetos tecnológicos em São Tomé e Príncipe e Cabo Verde. Mais uma vez "a necessidade de acompanhar as atividades de clientes nacionais e internacionais" ditou a expansão do negócio da VdA, explica Nuno Castelão, responsável pelo negó-



cio em Angola e Moçambique.

A vocação da MC&A é acompanhar a internacionalização dos clientes, sobretudo nos países africanos de língua oficial portuguesa (PALOP). Nascida em 2012 de uma parceria com a SNR Denton, está sediada em Lisboa e a maioria das operações intermediadas são negócios desenvolvidos nos países africanos lusófonos. Representam "cerca de 90% da faturação global da MC&A", adianta o sócio fundador, Vítor Marques da Cruz. Seguindo o advogado, tanto em Angola como em Moçambique "o pódio" das áreas mais promissoras pertence "à banca, aos recursos naturais e à construção". O escritório está, entretanto, a alargar a atividade a outros destinos como Cabo Verde, Guiné-Bissau e São Tomé e Príncipe.

Os arquipélagos de Cabo Verde e São Tomé estão também no radar da BAS Sociedade de Ad-

vogados. A África lusófona (Angola e recentemente Moçambique) representam cerca de 15% da faturação da sociedade, que prevê crescer 10% ao ano, nos próximos tempos. A perspetiva é ter mais trabalho nestas geografias até porque "Angola e Moçambique são mercados com futuro, com um quadro legal cada vez mais estável", diz o sócio da BAS Artur Filipe da Silva, alertando, no entanto, que é um "erro" pensar que ali se tem sucesso sem planificação.

A Abreu Advogados partilha a intenção de crescer a atividade nestas ilhas e de continuar a diversificar a base de clientes. O escritório defende-se "há vários anos" com a "diversificação do risco da atividade com a cobertura multijurisdicional", adianta o sócio-gerente da Abreu Miguel Castro Pereira. Os projetos desenvolvidos em Angola e Moçambique com os parceiros lo-

cais representam mais de 10% do volume de negócios. A atenção do escritório nestes países tem estado virada para os sectores financeiro (seguros e banca), energia, transportes e também na área da logística.

Angola tem sido a aposta da Amaral Blanco, Portela Duarte & Associados, desde há dez anos. Como todos os outros escritórios, está naquele mercado em parceria com advogados locais, além de apoiar empresários, clientes particulares e institucionais angolanos nos seus investimentos em Portugal. O Estado angolano é um dos principais clientes. Até ao final do ano vai rumar a Moçambique e a Cabo Verde, reforçando a atividade nos PALOP, revela o fundador do escritório Paulo Amaral Blanco.

ANA SOFIA SANTOS
e ISABEL VICENTE
assantos@expresso.imprensa.pt

O dossiê da barragem Cahora Bassa, em Moçambique, contou com a assessoria jurídica da sociedade portuguesa Moraes Leitão

FOTO ANTÓNIO PEDRO FERREIRA

DISSERAM

"O crescente interesse pelo investimento em África é uma realidade na maior parte das grandes empresas internacionais"

VÍTOR MARQUES DA CRUZ
sócio-fundador da MC&A

"Em Moçambique esperam-se taxas de crescimento muito significativas nos próximos anos com a descoberta de importantes reservas de gás natural"

RUI AMENDEIRA
sócio-executivo da Miranda

"É fundamental conhecer e respeitar a cultura destes países, os hábitos e costumes locais, o *modus operandi*, a legislação. Em suma, ter um conhecimento aprofundado dos respetivos mercados"

NUNO CASTELÃO, responsável de Angola e Moçambique da VdA

"(Apostámos) na diversificação do risco da atividade com cobertura multijurisdicional"

MIGUEL CASTRO PEREIRA,
sócio-gerente da Abreu

Energia, banca, telecomunicações e construção são áreas em grande crescimento na África lusófona

pressa, publicada na edição passada, o presidente do gigante mundial Linklaters, Simon Davies, afirmava que "cerca de um terço do trabalho que fazemos em Lisboa atualmente diz respeito a Moçambique" onde estão com "a Aggreko e a ENI numa variedade de projetos".

Para os advogados portugueses, o peso do negócio vindo da África lusófona tende a aumentar e é uma boa compensação para a crise do mercado interno. Há casos em que metade da faturação já vem de países africanos. "A atividade relacionada com a África lusófona representa uma parte importante da nos-