

Descobrir lá fora o que escasseia cá dentro

Com o mercado português de advocacia em declínio, em sintonia com a situação financeira e económica portuguesa, os escritórios nacionais procuram lá fora as oportunidades que escasseiam cá dentro. Angola e Moçambique, pela proximidade empresarial, económica e cultural são duas apostas sólidas.



Samatha Cyrne, Cuatrecasas, Gonçalves Pereira e Associados

“Moçambique: Qualidade e profissionalismo na advocacia. Entre 2007 e 2010 prestei serviços numa sociedade de advogados moçambicana, sediada em Maputo, associada da sociedade de advogados portuguesa em que trabalho. Porquê Moçambique? Pelo desafio de poder prestar serviços de assessoria jurídica num país africano em franca expansão, carenciado em vários sectores de actividade mas aberto ao investimento estrangeiro. Adicionalmente, as ligações históricas, culturais, a língua em comum, a estabilidade política mas também o enquadramento legal e contratual muito semelhante, foram fortes razões que me levaram a querer viver e trabalhar em Moçambique.

As expectativas foram superadas: é terra de boa gente, disponível para receber o investimento estrangeiro e permitir que o mesmo gere divisas, aproveitando aos nacionais (nomeadamente, através da criação de emprego) e aos estrangeiros que poderão exportar os seus lucros. Dá gosto ver a maioria dos projectos de clientes, com alguma burocracia é certo, mas com resultados visíveis

num espaço de tempo razoável. Os investidores e advogados estrangeiros podem e devem contribuir com o seu know how e experiência mas, por outro lado, é igualmente essencial conhecer e respeitar a legislação e os costumes locais, saber ouvir e ajustar-se às necessidades de cada caso concreto. No que diz respeito à minha experiência pessoal, é de referir também que beneficiei de uma série de condições favoráveis, de que destaco a qualidade e profissionalismo dos advogados locais com quem trabalhei. Desenvolver a minha actividade profissional em Moçambique, foi um desafio que se veio a demonstrar uma experiência muito gratificante e compensadora.”



Maria Cabral de Azevedo, Advogada Associada da Abreu Advogados

“Não obstante as dificuldades diárias, que são consideráveis, o trabalho com o mercado Angolano é sem dúvida aliciante e uma experiência enriquecedora. Sendo um mercado em franco crescimento, há inúmeras oportunidades para quem nele queira, seriamente, investir e trabalhar.



Paula Duarte F. Rocha, Advogada, Sócia Gerente da Ferreira Rocha & Associados (parceira Abreu Advogados em Angola)

“Muito embora o sistema jurídico seja similar, existem neste momento, algumas diferenças muito relevantes, seja a nível de Legislação ou a nível de procedimentos. O facto de Moçambique ser um país em (franco) desenvolvimento, faz-nos deparar com adversidades que há muito deixaram de ocorrer em Portugal. Com ou sem essas adversidades, o mercado moçambicano é bastante aliciante, seja pelos grandes investimentos e os sectores onde estes se inserem, seja pela visão privilegiada que enquanto advogados temos, da evolução da economia e deste fantástico país”.



Pedro Pais de Almeida, Advogado | Sócio da Abreu Advogados

“Moçambique tem um grande potencial de desenvolvimento, atendendo, designadamente aos recursos minerais



de que dispõe e ao seu potencial agrícola e como tal entendo que deve ser encarado como um destino preferencial do investimento Português dentro nos Países Africanos de Língua Oficial Portuguesa. Acresce que, a sociedade Moçambicana é bastante acolhedora e “business friendly”.



Sandro Polónio de Matos, Advogado em serviço da AVM em Moçambique

“A motivação fundamental passa por preservar, através do Direito, as raízes que historicamente nos ligam a Moçambique. O estímulo é redobrado porque lidamos com assuntos com os quais dificilmente teríamos contacto no seio de sistemas jurídico-económicos mais consolidados. Confrontamo-nos, dia-a-dia, com a permanente dialéctica entre a responsabilidade e rigor que a actividade pressupõe e a habilidade para nos adaptarmos às vicissitudes locais”.



Sandra Teixeira Silva, Senior Partner AVM

“Profissionalmente o desafio é enorme. O contacto com várias jurisdições aguça o estímulo pelo Direito e o intercâmbio de experiências com os colegas é algo que não posso deixar de assinalar. A actuação das sociedades de advogados angolanas revela-se de extrema importância, uma vez que estas, pela sua natureza, têm um profundo conhecimento da realidade económica, política e social do país, sabendo responder às dificuldades que surgem no dia-a-dia. Conhecem a sua história, o seu povo e as suas particularidades.

“Talvez por isso, seja um país que motiva a trabalhar, pois sabemos que o nosso trabalho faz a diferença, num mercado em que, a todos os níveis, ainda está tudo por explorar. E isso é gratificante”.



Diogo Xavier da Cunha, Sócio Miranda Correia Amendoeira & Associados

“Uma das principais motivações é ajudar investidores estrangeiros a compreender melhor o país e uma nova realidade, factor decisivo para o sucesso dos respectivos projectos. No dia-a-dia de trabalho, a distância é um desafio incontornável cuja superação depende de um relacionamento são, franco, de respeito e cooperação mútua e de entajuda e partilha de conhecimento com os colegas moçambicanos. As sociedades de advogados portuguesas deveriam assumir-se como uma alternativa aos escritórios sul-africanos e internacionais no acompanhamento de investidores estrangeiros, pois têm uma posição privilegiada ao nível do relacionamento com os colegas moçambicanos e uma maior capacidade para compreender e respeitar a realidade e identidade cultural, social e jurídica do país”.



Ricardo Néry, advogado com nacionalidade Portuguesa, colaborador da F. Castelo Branco & Associados

“Numa época de franca recessão económica mundial, o facto de trabalhar com uma jurisdição como Angola, que continua a apresentar um

nível de crescimento invulgarmente alto, é um desafio aliciante. Vários são os clientes que diariamente solicitam apoio jurídico ou informações sobre o país, sendo necessário que os advogados da nossa equipa estejam devidamente actualizados, uma vez que frequentemente são publicados ou alterados diplomas legais relevantes. As sociedades de advogados nacionais que pretendam actuar no mercado angolano, deverão fazê-lo em parceria com escritórios locais. Só através destas parcerias poderão desenvolver trabalho conjunto, de forma a captar clientes angolanos e clientes internacionais que pretendam entrar no mercado angolano”.



Tiago Marreiros Moreira, sócio responsável pela VdAtlas

“O mercado da advocacia em Moçambique encontra-se numa importante fase de adaptação às novas realidades suscitadas pelo incremento do investimento estrangeiro e maior grau de sofisticação do trabalho jurídico solicitado pelos clientes. As parcerias entre escritórios moçambicanos e portugueses deverão ser assumidas como uma relevante oportunidade para intercâmbio de know-how e experiências com vista a potenciar novos investimentos nos mercados de ambos os países e a melhor servir o cliente”.

“Actualmente assiste-se em Angola a uma crescente sofisticação do trabalho jurídico, o que constitui uma excelente oportunidade para partilhar com o parceiro local e clientes, a nossa experiência e know-how em diferentes sectores de actividade de modo a criar valor acrescentado ao trabalho jurídico desenvolvido localmente e assim garantir a satisfação dos clientes”.



Dr. Nuno Cabeçadas, advogado da Miranda Correia Amendoeira & Associados

“Tendo vivido e trabalhado seis anos em Moçambique, e continuando ainda a acompanhar vários assuntos nesta jurisdição, sempre me pareceu que o principal desafio e, ao mesmo, factor de motivação reside no carácter inovador, por vezes mesmo pioneiro, das soluções jurídicas que é necessário gizar para o enquadramento de boa parte dos projectos e transacções que têm lugar no país. Julgo que a necessidade de inovar e testar novos modelos tender-se-á a acentuar com a abertura da economia e desenvolvimento sócio-económico de Moçambique e consequente surgimento de trabalho jurídico em áreas até aqui pouco exploradas, como o mercado de capitais, as parcerias público-privadas, os financiamentos estruturados ou as privatizações das grandes empresas públicas”.



Bruno Xavier de Pina, Associado Sénior PLMJ. ÁfricaDesk

“O principal desafio e chave do mérito para advogar numa base internacional é conseguir ‘saber estar nas necessidades dos clientes nesses mercados’. Isso requer articulação efectiva e funcional entre os vários escritórios, estar actualizado quanto às práticas locais e conseguir colocá-las ao serviço dos clientes, à sua medida, seja esta local ou internacional. Prestar serviços em assuntos africanos requer persistência e saber respirar aos vários tempos de África. Requer investimento pessoal, ter-se regras definidas e saberestar nas

regras dos diferentes mercados com o máximo profissionalismo”.



Tomás Timbane, Advogado GLM, Gabinete Legal Moçambique, parceiro da PLMJ

“O exercício da advocacia em Moçambique é estimulante e exigente, exigindo soluções inovadoras. Nos dias de hoje, com a crescente internacionalização da economia moçambicana, o recurso à advocacia de nível internacional é uma realidade incontornável.”



Dr. Susana Pinto Coelho, advogada da Miranda Correia Amendoeira & Associados

“A dinâmica do ambiente de negócios e o acompanhamento de projectos de investimento com impacto directo na melhoria das condições sócio-económicas locais são, por si só, factores de motivação indiscutíveis. É um privilégio poder, de alguma forma, contribuir para a transformação de um país em desenvolvimento. Os desafios são constantes em jurisdições em processo de reforma. A inexistência de regulamentação e/ou a inexperiência em alguns sectores são algumas das dificuldades comuns só ultrapassáveis mediante colaboração permanente com as autoridades e uma cooperação efectiva com colegas locais. Contudo, factores como a língua, a afinidade cultural e a natural proximidade do sistema jurídico, permitem às sociedades de advogados portuguesas assumir um papel de relevo no acompanhamento de

investidores estrangeiros, bem como na implementação de parcerias com escritórios locais e na formação de colegas moçambicanos. A experiência internacional das sociedades de advogados portuguesas e a colaboração próxima entre as Ordens dos Advogados de ambos os países, nomeadamente ao nível da formação, pode vir a revelar-se fundamental para o desenvolvimento de mais escritórios moçambicanos de maior dimensão e com capacidade para dar resposta às cada vez mais exigentes necessidades de clientes globais”.



Ana Rita Almeida Campos, Head of Business para Moçambique na VdA

“A prestação de assessoria jurídica a investidores nacionais e estrangeiros, numa economia em permanente e sustentado crescimento (8% em 2010), como é o caso da de Moçambique, consubstancia um enorme desafio, com grande potencial de desenvolvimento, nomeadamente em sectores chave da economia e em projectos de grande dimensão, com grande impacto na vida do país e na melhoria de vida da sua população”.



Alexandre Magno Rodrigues, Associado PLMJ. ÁfricaDesk

“Ao contrário do que algumas ideias preconcebidas e generalizadas fazem crer, trabalhar com o mercado angolano exige diligência e cuidados reforçados. É um mercado exigente, em todas as áreas do Direito e sectores de actividade. Alcançar o sucesso neste mercado é sinónimo



de distinção, para isso é preciso fazer e oferecer melhor, com inovação e rigor”.



Ana Cláudia Rangel, Associada Sénior da Raposo Bernardo & Associados

“Para quem, como eu, nasceu em Angola, constitui um enorme prazer sentir que também o mercado legal está a acompanhar o fortíssimo impulso de crescimento e de desenvolvimento que toda a economia e a sociedade angolana estão a sentir.”



Nuno Chaves Frota, Advogado GLA, Gabinete Legal Angola

“A advocacia num país com níveis de desenvolvimento surpreendentes exige dedicação a 100% aos assuntos e clientes, independentemente de tratarmos questões de Direito Comercial, IDE, Petróleo & Gás ou Direito Mineiro. A advocacia angolana actual quer-se eficiente, capaz de responder em tempo útil, dedicada não menos importante, virada “à l’internationale”



Cláudia Santos Cruz, advogada da AVM Moçambique

“Nasci em Moçambique, vivi durante 12 anos no país vizinho, África do Sul, e exerci como advogada durante 15 anos no

Reino Unido. Sinto-me privilegiada por, após mais de 20 anos, ter a oportunidade de regressar a este continente para fins profissionais (...). Sinto que posso acrescentar algo àquilo que tem vindo a ser feito neste país. Contudo, é preciso notar que não se deve jamais tentar impor as nossas práticas, ao invés, a motivação encontra-se em prestar um serviço internacional de excelência, adaptando cada passo, bem como as expectativas do cliente à forma como a actividade é exercida localmente. Tal, mais do que uma motivação, revela-se frequentemente um verdadeiro desafio”.



Sílvia Espírito Santo, Advogada GLA - Gabinete Legal Angola

“O desafio é fazer evoluir o modo de actuar e a forma de olhar a profissão, elevando a prática em Angola aos padrões internacionais, com serviços jurídicos prestados por Advogados Angolanos que tenham o mesmo padrão de profissionalismo e qualidade que se encontraria em qualquer outra jurisdição.”



Francisco Amaral, Head of Business & Practice / Angola, Vieira de Almeida & Associados

“A prestação de assessoria jurídica a empresas angolanas e a investidores internacionais em Angola, representa uma possibilidade singular de contribuir e de participar no desenvolvimento económico e social de um país que a curto prazo constituirá um exemplo de crescimento sustentado e de afirmação internacional”



Nelson Raposo Bernardo, Sócio da Raposo Bernardo & Associados

“As parcerias constituem um modo mutuamente vantajoso de exportação de know how, tecnologia e experiência, por parte das sociedades de advogados portuguesas, e que as sociedades de advogados angolanas têm aproveitado com muito interesse e empenho.”



Paulo Antunes, advogado da Paulo Antunes & Associados de Angola, parceira da VdA

“A paz inaugurou em Angola uma era de crescimento impar em todas as áreas e o exercício da advocacia não fugiu a esta regra. A gradual consciência dos cidadãos e das empresas dos seus direitos abriu um novo mercado até então residual. Todavia o desafio que se nos depara é exigente, até porque temos de responder, com competência e rigor, a muitas realidades novas num curto espaço de tempo, necessariamente queimando etapas. Neste sentido, a parceria com a VdA aporta real valor ao nosso escritório pela qualidade técnica, know how e experiência de anos, que vem acrescentar em áreas específicas e inovadoras do direito, mas também pela forte aposta que se propõe fazer na formação dos nossos jovens advogados. Mantendo absoluta independência e autonomia e um total compromisso com o ordenamento jurídico Angolano conferimos também, com esta ligação, capacidade de resposta às necessidades de internacionalização quer dos nossos clientes quer dos clientes da VdA, colocando à disposição destes toda a nossa experiência, presença e conhecimento do mercado Angolano”.