



INVESTIR EM ANGOLA E MOÇAMBIQUE

As restrições vigentes, impostas pelas respectivas Ordens dos Advogados de Angola e de Moçambique, acabam por limitar a entrada de sociedades de advogados rangeiras.



Toby Melville/Reuters

O negócio dos advogados e consultores

São eles que fazem a intermediação da internacionalização de muitas empresas que apostam em Angola e Moçambique.

FÁTIMA FERRÃO
deconomico@economico.pt

Grandes oportunidades mas algumas restrições operacionais retratam o mercado da advocacia em Angola e Moçambique. As afinidades culturais, a língua comum e o desenvolvimento económico daqueles dois mercados traçam um cenário recheado de possibilidades para a expansão de sociedades portuguesas, que olham agora para os países africanos como uma ampliação natural dos seus negócios. Contudo, as restrições vigentes, impostas pelas respectivas Ordens dos Advogados, acabam por limitar a entrada de sociedades de advogados estrangeiras. Apesar disso, “é possível encontrar alternativas de enquadramento em sintonia e respeito por tais limitações”, afirma Fabrícia de Almeida Henriques, coordenadora do Moçambique Desk da Moraes Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados (MLGTS). “Temos assistido nos últimos anos a uma aposta das maiores sociedades de advogados nesses mercados através de parcerias institucionais com escritórios moçambicanos”, explica.

Estas plataformas de entendimento permitem às sociedades portuguesas a sua primeira experiência de internacionalização, e aos escritórios moçambicanos a possibilidade de abrir-se cada vez mais a clientes estrangeiros, bem como partilhar a expe-

Advogados e consultores

Os escritórios de advogados presentes em Angola e em Moçambique:

- >> AVM Advogados
- >> FCB - F. Castelo Branco & Associados
- >> Gali Macedo & Associados
- >> Gameiro & Associados
- >> Miranda Correia Amendoeira & Associados
- >> MLGTS
- >> Pedro Raposo & Associados
- >> PLMJ
- >> VdA - Vieira de Almeida & Associados
- >> Quatrecasas

As consultoras presentes em Angola e em Moçambique:

- >> Accenture Angola
- >> Ernst & Young
- >> IDC
- >> KPMG
- >> PwC Angola etc.

riência e ‘know-how’ das suas congéneres portuguesas.

“Num cenário de crise na Europa, as sociedades portuguesas têm a possibilidade de funcionar como elo de ligação da Europa, Ásia e Brasil para jurisdições como as africanas, onde a cultura e língua comuns lhe conferem uma mais-valia efectiva”, reforça Tiago Mendonça de Castro, Sócio, Coordenador da África Desk da PLMJ.

As oportunidades de negócio estão em todos os sectores da sociedade. Fabrícia Henriques destaca as áreas da energia, infraestruturas e financiamento como nichos a explorar, “pela maior exigência de especialização e sofisticação das soluções jurídicas”.

A juntar a isto, na opinião de Tiago Mendonça de Castro, “existem muitos sectores de actividade que carecem de ser devidamente regulados”. O advogado justifica esta carência pelo facto de Moçambique ser um país com uma democracia muito jovem. “Apesar do esforço do Estado em fazer reformas em diversos sectores, bem como em produzir mais e melhor legislação”.

Consultoras em alta

O crescimento de investimento estrangeiro em mercados como Angola e Moçambique tem contribuído para o sucesso do negócio da consultoria. José Luís Silva, Office Managing Partner da KPMG de Angola, reconhece que é cada vez maior o número de investidores in-

ternacionais a querer conhecer o seu ambiente de negócios nos diferentes sectores.

Actuar em mercados emergentes tem ainda outra vantagem. “Além dos tradicionais serviços de auditoria, o alargamento a outras áreas de especialização será uma realidade, por exemplo, nos sistemas de informação e tecnologia, consultoria financeira, consultoria em fusões e aquisições, etc.”, explica o responsável da KPMG.

José Silva acredita ainda nas oportunidades geradas pela especialização sectorial. E exemplifica: “A Banca e Seguros continuarão a trazer um grande número de oportunidades pelo contínuo crescimento e aumento da complexidade regulatória”. Adicionalmente, acrescenta, “o sector público e todos os principais projectos de infraestruturas e as telecomunicações representarão oportunidades interessantes”.

Já nas Tecnologias da Informação (TI), Gabriel Coimbra, diretor-geral da IDC Portugal, acredita que o potencial é grande naqueles dois mercados, apesar de, para já, Angola ser “maior e mais interessante”. Com um valor estimado de 500 milhões de dólares, existem neste país mais oportunidades pelo “desenvolvimento em maior número de sectores”. Em Moçambique, as principais oportunidades para a consultoria estão ainda em sectores tradicionalmente mais desenvolvidos como o financeiro e as telecomunicações. ■



Os negócios dos advogados e das consultoras