

Lex

GONÇALO DA CUNHA E RODRIGO ALMEIDA DIAS ADVOGADOS, SÓCIOS DA FCB

Em Angola “o mau relacionamento é entre Estados, não com empresas”

Gonçalo da Cunha e Rodrigo Almeida Dias, advogados e sócios da FCB, dão a conhecer o novo projecto daquela sociedade em África e desvalorizam mal-estar nas relações entre Portugal e Angola.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

O projecto de internacionalização da sociedade fundada pelo advogado Miguel Castelo Branco já leva mais de uma década, mas vai agora entrar numa nova fase, com a criação da FCB Glocal, uma rede que para já abarca a firma portuguesa e os seus escritórios parceiros em Angola e Moçambique. Gonçalo da Cunha e Rodrigo Almeida Dias, sócios e “co-managing partners” da F. Castelo Branco & Associados (FCB), explicam ao Negócios em que consiste o novo projecto e falam da realidade actual naqueles dois países africanos. Sobre a fase menos boa que marca a relação institucional entre Portugal e Angola, asseguram que o alegado mal-estar não envolve propriamente empresas e parceiros de negócios.

A FCB mantém há vários anos parcerias com escritórios de advogados em Angola e Moçambique. O que é que vai mudar, nesse âmbito, com a rede legal internacional agora criada?

Gonçalo da Cunha (GC) - Com efeito, a aposta em África vem desde a fundação da FCB. Temos uma forte componente internacional, tanto no apoio a clientes estrangeiros, como na procura de outros mercados onde possamos estar. Começámos o nosso processo de internacionalização por Angola ainda antes de a crise chegar a Portugal. Foi um processo que correu muito bem. Quando vimos que essa aposta já estava devidamente consolidada, fomos para Moçambique. Temos agora parcerias a começar

noutros países, no caso Cabo Verde e Argélia.

Cabo Verde e Argélia também vão integrar a FCB Glocal?

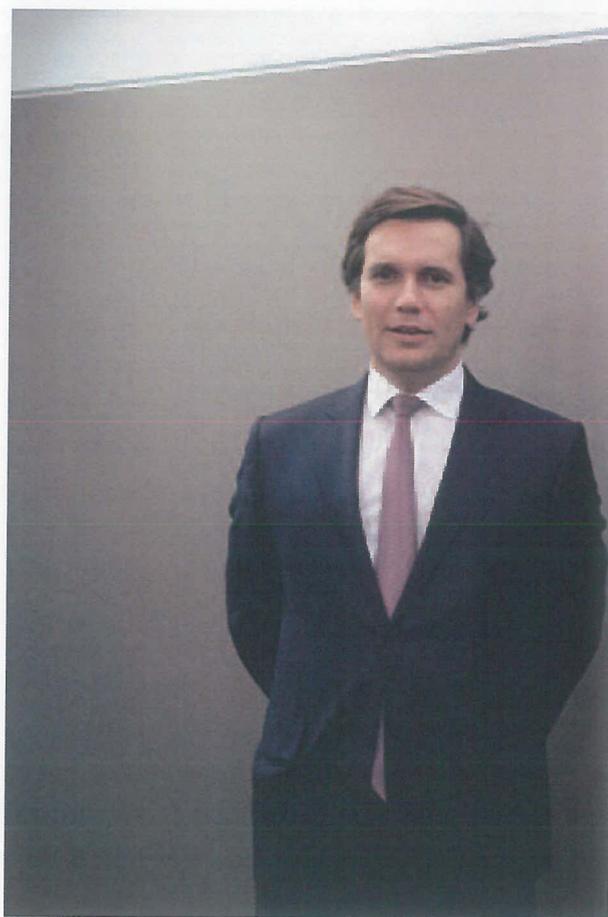
GC - Em Cabo Verde é esse o propósito, mas estamos a dar os primeiros passos. Relativamente à Argélia é um pouco diferente. O valor acrescentado que podemos oferecer em países de expressão portuguesa não é exactamente o mesmo quando estão em causa países de expressão francesa, já que aí a lei é bastante diferente. Dito isto, a ligação que temos com o escritório argelino está a funcionar muito bem, e esperamos poder, de alguma forma, com a evolução da parceria, integrar a Argélia no grupo FCB Glocal.

Que conceito está associado a essa nova marca?

Rodrigo Almeida Dias (RAD) - A marca Glocal nasceu de uma forma absolutamente intuitiva. Para nós representa bem a filosofia que está subjacente ao nosso projecto internacional, que passa por uma abordagem tendencialmente global, mas com uma efectiva presença local, com “know-how” local, com advogados locais.

Que significado prático tem esta nova realidade para os vossos clientes?

GC - Relativamente à forma de lidar com os clientes, salvaguardando obviamente as especificidades locais em que cada um dos escritórios está inserido, tentamos que a qualidade dos serviços jurídicos prestados seja a mesma e que os procedimentos sejam os mesmos. Além disso temos



Rodrigo Almeida Dias (à esquerda) e Gonçalo da Cunha, os actuais líderes da FCB Sociedade

um “Angola Desk” e um “Mozambique Desk” em Lisboa e no Porto, pelo que podemos reforçar as equipas locais quando é preciso. Aliás, quando é necessário também os advogados de Angola e de Moçambique reforçam as nossas equipas.

Qual é o grau de independência dos escritórios nos diferentes países?

GC - São estruturas totalmente independentes. Nem poderia ser de outra forma. Não queremos ter sucursais, queremos verdadeiros escritórios. Aquilo que pretendemos é que a coordenação seja tão eficaz quanto possível.

Qual é o peso da facturação da FCB nos mercados externos?

GC - O que posso dizer é que a

componente internacional, tanto de clientes internacionais como de trabalho que se faz para o exterior, representará mais de 70% da nossa actividade.

Entre as mudanças já levadas a cabo ou anunciadas pelo novo Presidente de Angola, João Lourenço, está a aposta na diversificação da economia do país, até aqui assente sobretudo no sector do petróleo. É possível antecipar que desta vez é que vão surgir resultados?

GC - Essa aposta já vinha da presidência anterior. Sempre houve essa intenção de fundo em Angola. Houve leis efectivas no sentido de “despetrolizar” a economia angolana. Contudo, antes que haja outros sectores a produzir de forma signifi-



O único problema que os clientes têm tido [em Angola] e que, de alguma forma, temos de ajudar a gerir é o facto de não poderem repatriar dividendos em dólares.

Miguel Baltazar



de Advogados.

ficativa, é preciso pôr a funcionar todo um conjunto de infra-estruturas que fazem muita falta. Claro que vão desenvolvendo o sector agrícola, os minérios, até o turismo, ou comércio e a indústria, mas as infra-estruturas têm de chegar primeiro.

O alegado mau momento das relações institucionais entre as autoridades angolanas e portuguesas prejudica de alguma forma o trabalho de uma sociedade de advogados que tem clientes em Angola?

RAD - Não detectámos ainda problemas para os nossos clientes em resultado desse potencial mau relacionamento. O único problema que os clientes têm tido e que, de alguma forma, também temos de ajudar a gerir é o facto de não poderem

repatriar dividendos em dólares. Essa é uma realidade que causa muitas dores de cabeça, mas não tem que ver especificamente com Portugal.

GC - No dia-a-dia não se nota muito a consequência desse mau relacionamento, que é mais entre Estados, não propriamente com empresas e parceiros de negócios.

A FCB apostou em Angola antes da crise. Foi uma aposta benéfica para colmatar eventuais problemas no mercado português?

RAD - Foi. Mas a diferença é que quisemos ir para Angola não porque precisássemos. É um país onde somos reconhecidos, onde temos alguma reputação, onde somos estimados.

Que factores são determinantes para que uma sociedade de advogados portuguesa consiga entrar nos mercados africanos de expressão lusófona?

GC - Quanto mais forte é a aposta nesses projectos e mais coordenada a actuação, melhor decorre o processo. Se as sociedades de advogados se limitam a assinar um acordo de parceria e deixam correr, a coisa não funciona. É preciso investir tempo, investir experiência, investir "know-how". É preciso ir lá e estar lá. É preciso estar lá com uma atenção constante à forma como os nossos clientes são tratados. Não escondo que, até encontrarmos uma plataforma de entendimento satisfatória, os primeiros anos foram difíceis para nós e para quem estava nesses países. ■

“Para nós, Portugal será sempre um mercado essencial”

À boleia da recuperação económica, a sociedade de advogados FCB tem vindo a registar, segundo os seus “co-managing partners”, Gonçalo da Cunha e Rodrigo Almeida Dias, “um crescimento exponencial”. De todo o modo, evidenciam, os efeitos da crise não se fizeram sentir no escritório que actualmente lideram.

Depois do período de crise mais acentuada, de que forma está a portar-se o mercado português dos serviços jurídicos?

Gonçalo da Cunha (GC) - Enquanto sociedade de advogados, não estamos a recuperar de uma crise, porque não a tivemos. Continuamos a crescer de forma sustentada há muitos anos. Temos tido sempre de forma consistente anos melhores do que o imediatamente anterior. Claro que umas vezes crescemos mais, outras menos, mas a tendência tem sido de crescimento, mesmo quando o mercado em geral se queixava da crise. Agora, claro que o crescimento é exponencial porque neste momento o mercado está mais pujante do que estava quando atravessava essa dita fase de crise.

Essa maior pujança do mercado reflecte-se em que áreas de prática?

Rodrigo Almeida Dias (RAD) - Porque o mercado imobiliário está muitíssimo dinâmico e há cinco ou dez anos estava completamente parado. O imobiliário é um bom exemplo. A área de “corporate” e fusões e aquisições também tem vindo a crescer muitíssimo. No que diz respeito à parte das reestruturações, já foi feito um grande ajustamento, mas ainda há muito trabalho nessa área. Depois, os novos mercados ou nichos que vão sur-

gindo. Por exemplo, agora estamos a fazer imenso trabalho na área de protecção de dados, por causa do novo regulamento europeu que entrará em vigor em Maio do próximo ano. Toda a parte de “compliance” tem hoje um peso que não tinha há uns anos.

Toda essa actividade é indicadora de que a crise poderá estar a passar?

(GC) - Para nós, Portugal será sempre um mercado absolutamente essencial. Em todo o caso, penso que a crise no país não está a passar. Penso que se mantém, disfarçada por este “boom” do imobiliário. Penso que neste momento a economia está tão fraca como quando supostamente estávamos em crise. Mas enfim, o escritório não tem sofrido com essa realidade. A prova disso é que temos seis novos sócios convidados. É uma prova da dinâmica do escritório e uma aposta no valor que temos. ■



Penso que a crise em Portugal não está a passar. Penso que se mantém, disfarçada por este ‘boom’ do imobiliário.