

Advocatus | O que motivou o movimento de internacionalização da FCB?

João Robles | A internacionalização do escritório fica a dever-se, basicamente, a vontade de crescer dos nossos clientes – trata-se de os acompanhar nesse crescimento. Estamos a investir em Angola desde 2005, precisamente porque tínhamos vários clientes a investir naquele mercado. Começámos a trabalhar recorrentemente com Angola e depois estabelecemos uma parceria local. A partir daí, começámos a olhar para Moçambique e foi um crescimento que fez sentido, tendo feito uma parceria com um escritório local em 2013.

João Couceiro | Queria só acrescentar que, se repararmos na tendência das sociedades portuguesas na ida para Angola, é uma tendência reativa. A partir de 2008, há um fluxo de sociedades de advogados portuguesas a quererem ir para Angola, interpreto eu como uma alternativa ao mercado português. O que nos trouxe desde logo uma vantagem, porque fomos em 2005, antes da crise. Já em Moçambique podemos dizer que sim, fomos reativos, não por causa da crise, mas devido às permanentes exigências dos nossos clientes. Entrámos em Moçambique com um cliente âncora, por assim dizer, que nos desafiou, além de que também já era uma tendência das multinacionais, portuguesas e internacionais, que estavam em Angola e que nos perguntavam se tínhamos alguma presença em Moçambique.

Advocatus | Qual é o vosso mercado de clientes nos dois países? Firms portuguesas que se internacionalizaram ou multinacionais?

JR | Inicialmente, sim, o nosso mercado eram clientes portugueses, nomeadamente na área da construção, que tinham ido para Angola e que procurámos acompanhar. Atualmente, já não é assim. Continuamos a assessorar as operações de muitos clientes portugueses em Angola, mas também de empresas estrangeiras que procuram em Portugal assessoria que as acompanhe em Angola, que lhes dê garantias. O escritório acaba por ter esta mais-valia que é estar no mercado europeu, com o qual as multinacionais estão familiarizadas, conseguindo dar-lhes esta extensão para um mercado, como o angolano, em que têm alguma renitência em entrar.

“O escritório acaba por ter esta mais-valia que é estar no mercado europeu, com o qual as multinacionais estão familiarizadas, conseguindo dar-lhes esta extensão para um mercado, como o angolano, em que têm alguma renitência em entrar”

Advocatus | Essas empresas entram em Angola através de Portugal? Isso significa que não se sentem confortáveis com a assessoria local?

JR | Com as parcerias que temos em Angola e Moçambique conseguimos prestar-lhes um serviço mais de acordo com os standards a que estão habituadas, com um conhecimento da lei e da prática locais que é essencial em jurisdições como estas. Nós conhecemos aqueles mercados e as empresas conhecem-nos a nós, sabem que damos garantias de qualidade, pelo que é lógico que contratem um escritório com o qual já se sentem confortáveis e que consegue fazer a ponte para o mercado onde querem entrar mas onde sentem dificuldades. São mercados muito burocráticos, em que o conhecimento da lei tem de andar sempre de braço dado com o conhecimento da prática local.

JC | Acho que na advocacia funciona muito a experiência pretérita. Isto é, se um determinado cliente

já trabalhou com um determinado escritório de advogados e correu bem, é quase um passo intuitivo voltar a trabalhar com esse escritório. Como a captação é feita em Portugal, tem muito mais a ver com a experiência anterior, daí a facilidade de irem para esses mercados via as parcerias que lá temos.

Advocatus | E quanto a captar novos clientes? Aí já não entra a experiência pretérita...

JC | Há um grande esforço da nossa parte nesse sentido. Mas, a maior parte dos novos clientes – e falo de Moçambique – surge-nos através das *referrals* de sociedades de advogados estrangeiras que já trabalharam connosco. É a grande fonte de captação de clientes. Não quer dizer que com a evolução da sociedade – e atenção que estamos em Moçambique só desde 2013 – essa situação não se possa inverter.

Advocatus | Como identificaram as firmas com as quais estabeleceram parcerias?

JR | Este escritório é, na sua génese, um escritório internacional, que sempre trabalhou muito com clientes e com escritórios internacionais, aos quais tem de dar garantia de qualidade de resposta. O nosso critério principal foi fazer parcerias nesses países com escritórios que também conseguissem dar essa garantia – qualidade de resposta e resposta rápida. Isso é essencial. A Eduardo Vera-Cruz Advogados, em Angola, e a AG Advogados, em Moçambique, dão-nos isso. São dois escritórios nos quais investimos muito no sentido de que os advogados locais vêm regularmente a Portugal trabalhar na FCB, para verem como trabalhamos, para aprenderem connosco mas também para aprendermos com eles. O que procurámos foram, pois, pessoas com as quais nos identificássemos e com essa capacidade e qualidade de resposta.

JC | E que quisessem integrar um projeto. Porque as nossas parcerias são mais do que parcerias. Gostamos que haja uma integração das pessoas, que conheçam a nossa política, a nossa forma de trabalhar, que haja uma interação constante. E, acima de tudo, que haja confiança. As parcerias não surgem de um dia para o outro, é um namoro prolongado que depois dá em casamento.

JR | Conseguimos estabelecer parcerias que entendemos suficiente-

mente fortes e sustentáveis e com as quais estamos totalmente confortáveis. Quando vamos lá fora com um advogado da EVC ou da AG existe uma grande cumplicidade, sentimos que já mais-valias bilaterais.

Advocatus | E quanto às áreas de negócio em que prestam assessoria? Há muitas diferenças entre os dois mercados?

JR | Em Angola, as áreas onde o escritório participa mais são as de Bancário e Financeiro, Imobiliário e Energia, mas, por causa da crise financiada motivada pelo mercado petrolífero, estamos a assistir a uma diversificação da economia que queremos acompanhar. Estamos, por exemplo, a ver mais investimentos na área da agricultura e na do turismo. Angola depende fortemente do sector petrolífero – basta dizer que é responsável por 45% do PIB – pelo que é natural

“Por causa da crise financiada motivada pelo mercado petrolífero, estamos a assistir a uma diversificação da economia que queremos acompanhar. Estamos, por exemplo, a ver mais investimentos na área da agricultura e na do turismo”



João Couceiro está na FCB desde 2004, ano da sua inscrição na Ordem dos Advogados após a licenciatura pela Universidade de Coimbra. Sócio desde 2015, coordenada a Moçambique Desk.

que quando existe uma crise no sector toda a economia se contraia. Mas há males que vêm por bem. E estou confiante de que o país vai saber aproveitar a crise da melhor maneira, diversificando a economia para sectores que têm um potencial enorme mas que ainda estão pouco desenvolvidos como os que mencionei.

Advocatus | E quanto às empresas portuguesas que investem em Angola? A retração sente-se?

JR | Depende da postura do investidor. Há empresas que estão totalmente dependentes de Angola e essas são fortemente afetadas, porque as transferências de divisas para o estrangeiro estão a enfrentar limitações muito fortes. Mas se são investimentos duradouros, de

Em Moçambique, “segundo os ciclos normais das empresas, ainda estaríamos numa altura de investimento mas o ano de 2015 já demonstrou rentabilidade, com um crescimento exponencial e surpreendente quando comparado com 2014, na ordem dos 30%”

empresas que estão há mais tempo em Angola, que já têm unidades fabris, não acredito que seja por uma crise que vão sair do país. No nosso caso, a crise não nos está a levar a desinvestir, bem pouco mais ou menos. Há de melhorar. É certo que Angola está e continuará a estar grandemente dependente do petróleo. Não irá para níveis de cento e tal dólares como estava antes, mas a expectativa do mercado é que gradualmente vá subindo para níveis mais aceitáveis. E quando o sector petrolífero recuperar, a recuperação da economia também acontecerá. Esperemos é que essa diversificação da economia seja implementada. Mas estou confiante.

Advocatus | E Moçambique?

JC | O oil & gas não é o core, em-

bora tenhamos bastantes clientes nessas áreas e na de construção, mas o nosso core são projetos de investimentos para empresas. Tem a ver com a própria economia. Se em Angola a área dos serviços já se pode dizer que é relativamente desenvolvida, em Moçambique ainda há muito espaço para empresas ligadas aos serviços. O protótipo dos nossos clientes são multinacionais e todos confiantes na economia moçambicana. Ao contrário do que as pessoas pensam e das notícias que apontam para uma retração da economia, porque os orçamentos não apresentavam a dívida na sua plenitude, vejo os investidores com confiança. O investimento de oil & gas está pendente há dois anos e ainda assim vejo as empresas a ir



João Robles integra a FCB desde 2002, ano em que se licenciou pela Universidade Lusíada de Lisboa. É sócio desde 2015, coordenando a Angola Desk.

para Moçambique e a investirem. Claro que a situação é um pouco periclitante, mas estou totalmente confiante de que vai ser invertida, há indícios disso. Veja-se a vizinha África do Sul – depois de Portugal, só a África do Sul para conhecer Moçambique: ainda recentemente fechámos uma transação muito relevante na área da transformação do aço. Se Portugal tem confiança, se a África do Sul tem confiança, porque é que eu não hei de estar confiante?

Advocatus | Que balanço faz destes três anos de presença da FCB?

JC | Bastante positivo. Segundo os ciclos normais das empresas, ainda estaríamos numa altura de investimento mas o ano de 2015

Angola “representa à volta de 20% da faturação do escritório. Teve uma evolução muito grande em 2015, não só em valores de faturação como em número de operações. Crescemos bastante relativamente a 2014, que já tinha sido um ano bom”

já demonstrou rentabilidade, com um crescimento exponencial e surpreendente quando comparado com 2014, na ordem dos 30%. O primeiro trimestre de 2016 foi igual ao de 2015. Está a correr francamente bem.

Advocatus | Mencionou a África do Sul. A presença em Moçambique é uma porta para entrar neste mercado?

JC | Não, não temos ambição de ir para a África do Sul. O mercado da advocacia é ultra sofisticado e ultra desenvolvido, diferente do nosso. Encaramos mais como um *pipeline* de clientes.

Advocatus | Angola pesa mais na faturação da FCB do que Moçambique, até porque a presen-

ça é anterior. Qual é esse peso?

JR | Diria que representa à volta de 20% da faturação do escritório. Teve uma evolução muito grande em 2015, não só em valores de faturação como em número de operações. Crescemos bastante relativamente a 2014, que já tinha sido um ano bom. Este ano, sabemos que o mercado se está a ressentir da crise do petróleo, mas estamos confiantes num ano bom. O primeiro trimestre diz-me que vamos acompanhar a faturação, mas duvido que tenhamos crescimento. É expectável que o número de operações diminua, mas continuamos com bastante trabalho. O tipo de assuntos mudou, não há tantos projetos de investimento, estamos a assistir a várias reestruturações, um pouco à semelhança do que



NOVOS MERCADOS NO HORIZONTE

Angola e Moçambique não são os dois únicos países africanos onde a FCB está presente. Embora mais recente, também na Argélia existe uma parceria local, mais uma vez em resposta a solicitações de clientes que investiam neste mercado do Magreb. É, diz João Robles, “um país que precisa de tudo e que está bastante recetivo ao investimento estrangeiro”. Já outros mercados da África lusófona não estão no horizonte da firma: a política

tem sido estabelecer relações de best friends com escritórios nesses países, sendo que há muitas solicitações, por exemplo, para assessoria em Cabo Verde. Ainda em matéria de lusofonia, o Brasil é um caso diferente: igualmente um país bastante protecionista, a abordagem da FCB passou por recrutar um advogado brasileiro. “A nossa política é a captação de clientes para Portugal e para África, a chamada triangulação, mais para Angola,

onde muitas empresas brasileiras estão presentes”, enquadra João Couceiro. O Brasil contribuiu bastante para o negócio em 2015, sendo que este ano há um ligeiro abrandamento, explicado pela situação interna do país. No caminho da FCB há outros mercados. Mas os sócios não concretizam, para já. “Este escritório é, na sua génese, um escritório internacional, não só pelas fortes ligações com escritórios internacionais, como pelo facto

de uma grande parte dos nossos clientes serem multinacionais. Sempre tivemos apetência para crescer internacionalmente, para não nos cingirmos ao mercado português. Claro que continua a ser a nossa prioridade, mas não deixamos de olhar lá para fora”, sustenta João Robles, secundado por João Couceiro: “A internacionalização foi sempre o nosso timbre. E continua. Temos ideias”. A filosofia é prestar apoio global aos clientes.

“Os advogados portugueses gostariam, com certeza, que houvesse maior abertura. Mas eu percebo as restrições, porque olham para o mercado e sabem perfeitamente o que aconteceria se não existissem: instalavam-se todos os escritórios de advogados portugueses, porque Angola é um mercado com muito potencial”

aconteceu em Portugal em 2008 e 2009. Mas Angola continua a ser um mercado importante para nós.

Advocatus | As parcerias locais servem para canalizar trabalho para Portugal?

JC | Em Moçambique não. O que pode acontecer é que, por via das *referrals* de escritórios estrangeiros para Moçambique, essas empresas quando vêm para Portugal nos peçam para tratar de assuntos.

Mas não há captação de clientes. **JR |** Temos operações de investimento angolano cá, mas não substancialmente.

Advocatus | E, embora não possam exercer, prestam de alguma forma assessoria local a clientes locais?

JR | São os escritórios locais que o fazem, embora bebam um bocadinho da nossa experiência. A lei angolana é muito parecida com a

“Se não houvesse protecionismo, os advogados moçambicanos enfrentariam uma invasão e não existe tanta massa crítica de trabalho que justifique um fluxo grande de advogados”

portuguesa e a moçambicana também. Obviamente que pedem o nosso apoio, até porque temos uma estrutura maior, com departamentos especializados. Em Portugal a advocacia evoluiu no sentido da especialização e lá evoluirá também, mas neste momento ainda existe uma advocacia generalista, pelo que nos pedem apoio em assuntos específicos como M&A, Fiscal, capital de risco, por vezes Laboral.

Advocatus | Estão numa fase da advocacia anterior à nossa?

JR | Muito. Em Angola, há 3000 advogados inscritos para um mercado de 25 milhões de pessoas. Ainda não há sociedades de advogados, pelo que todas estas parcerias são essenciais.

Advocatus | Na vossa opinião, o protecionismo faz sentido ou os advogados portugueses deveriam poder exercer?

JC | Estamos em parceria precisamente porque não podemos trabalhar lá. Não se pode a não ser que se esteja inscrito na Ordem dos Advogados e para isso é preciso ter nacionalidade moçambicana.

JR | Os advogados portugueses gostariam, com certeza, que houvesse maior abertura. Mas eu percebo as restrições, porque olham para o mercado e sabem perfeitamente o que aconteceria se não existissem: instalavam-se todos os escritórios de advogados portugueses, porque

Angola é um mercado com muito potencial. Daí que sintam a necessidade de proteger. Mas acho que a abertura é inevitável, embora não nos próximos anos. Em Angola, neste momento é aceite que as sociedades portuguesas colaborem com escritórios angolanos porque temos know how, porque estamos habituados a trabalhar em grandes transações, porque a legislação é parecida e a cultura também. Mas é natural que existam reservas.

JC | Em Moçambique são receptivas às parcerias as sociedades que têm as parcerias...Com honrosas exceções, a maior parte dos colegas em Moçambique com quem falo sobre este tema é a favor do protecionismo. Até percebo um pouco. Primeiro foi Angola – todas as sociedades de advogados portuguesas foram para lá e quando acabou um pouco o El Dorado tiveram que diversificar e foram para Moçambique. Se não houvesse protecionismo, os advogados moçambicanos enfrentariam uma invasão e não existe tanta massa crítica de trabalho que justifique um fluxo grande de advogados. Acho, no entanto, que para a maturidade das sociedades de advogados moçambicanas seria importante a troca de experiências com advogados portugueses mas também sul-africanos. Não em termos de conhecimento técnico-jurídico, mas da estruturação e sofisticação das operações.

Tudo por uma causa justa: Você.

MESTRADOS

Ciência Jurídica Forense

Direito Europeu e Comparado

Direito

- . Especialização em Ciências Jurídico-Administrativas e Tributárias
- . Especialização em Ciências Jurídico-Empresariais
- . Especialização em Ciências Jurídico-Políticas
- . Especialização em Ciências Jurídico-Processuais

CURSOS EM REGIME PÓS-LABORAL

Mais informações em:
www.upt.pt



UNIVERSIDADE
PORTUCALENSE

