

# A NOSSA VISÃO SOBRE ÁFRICA

*Our vision of Africa*

“ Uma equipa focada nas relações entre Portugal e os países africanos.

*A team focused on the relationships between Portugal and the countries of Africa.”*



**SÓNIA TEIXEIRA DA MOTA**  
Sócia / Partner  
Co-Coordenadora África Desk  
Co-Head of Africa Desk



**BRUNO XAVIER DE PINA**  
Associado Sénior / Senior Associate  
África Desk / Africa Desk

O que é a PLMJ  
África Desk?

**What is PLMJ  
Africa Desk?**

“ Sónia Teixeira da Mota (STM): O projecto de criação em Lisboa de uma equipa especialmente vocacionada para assistir clientes com investimentos em África ou vice-versa surgiu há dois anos. Percebemos que o aumento do fluxo de investimento cruzado entre países africanos e a Europa o justificava. A ideia foi implementada no início de 2010. Foi uma decisão estratégica, o resultado tem sido fantástico, e a

articulação diária entre o trabalho, entre os nossos colegas sediados em África, e os nossos colegas europeus em jurisdições mais próximas e que prestam assessoria a grandes investimentos direccionados para África, tem sido excelente.

PLMJ tem uma equipa de 8 Advogados experimentados em África, quer pela sua nacionalidade, quer por terem trabalhado alguns anos em jurisdições africanas, e que por isso conhecem as exigências dos investidores nesses mercados e percebem a cultura local, que actuam em permanência

para clientes de, e para esses mercados, e que fazem o *interface* permanente com os Advogados locais com quem trabalhamos em exclusivo.

Aos clientes oferecemos esta combinação de qualidade, conhecimento técnico, acesso às várias áreas de prática especializadas de PLMJ, com a garantia de um conhecimento aprofundado das especificidades de cada país africano onde prestamos serviços, uma vez que os Advogados que integram a PLMJ África Desk têm muita facilidade em desenvolver contactos e relações de confiança com os advogados sediados nessas jurisdições.

\\ Sónia Teixeira da Mota (STM): This project, which involved setting up a team in Lisbon especially to provide support for clients with investments in Africa or vice-versa, arose two years ago. We understood that the increase in the flow of cross-investment between the countries of Africa and Europe justified. The idea was put into practice at the beginning of 2010. It was a strategic decision, and the result has been fantastic, the interaction in the work we do these days with our colleagues based in Africa, and with our closest European colleagues who advise on large-scale investments in Africa, has been excellent.

PLMJ has a team of 8 lawyers who are experienced in this type of work, either because they have worked in African countries for a number of years and, because of this, they know the needs of investors in these markets and understand local culture, or because they work on a continual basis with for clients from or working in these markets, and they have a permanent interface with the local lawyers with whom they work locally.

We offer our clients this combination of quality, technical know-how and access to PLMJ's range of specialised practice areas with the guarantee of an in-depth knowledge of the specific characteristics of each African country where we provide services. We can do this because the lawyers who make up PLMJ África Desk are adept at developing contacts and relationships of trust with lawyers based in these countries.



Da esquerda para a direita / From left to the right:  
Luís Sáragga Leal, Sofia Vivas, Ruben Brigolas, Alexandre Magno Rodrigues, Tiago Mendonça de Castro, Michael Ceita, Bruno Xavier de Pina e Sónia Teixeira da Mota.

---

Porquê a política de Parcerias com escritórios locais? Que vantagens oferecem?  
**Why the policy of partnerships with local firms?**  
**What advantages do they offer?**

---

\\ STM: As parcerias nasceram por uma necessidade evidente de oferecermos aos nossos clientes apoio local nessas jurisdições de destino e aos nossos clientes que têm investimentos nesses mercados.

Para isso identificámos Advogados locais, com experiência, rigor, qualidade técnica, capazes de transmitir aos clientes as especificidades dos sistemas locais e ao mesmo tempo de assegurar serviços jurídicos de confiança, uma vez que a confiança é uma palavra fundamental quando se investe noutros países.

Há dez anos que este fluxo é acompanhado por nós através de ligação directa entre a PLMJ e os nossos parceiros. A PLMJ África Desk vem potenciar esta relação, numa altura em que o volume de trabalho para África está a aumentar exponencialmente e nós percebemos que era importante ter alguém em Lisboa que fosse a porta de entrada, a porta de saída, que fizesse a articulação entre os 200 advogados do escritório e os advogados que estão sediados na Europa, no Brasil, na China, nos Estados Unidos, e em diversos mercados.

\\ STM: The partnerships were born out of the clear need to offer our clients local support in the countries that are the target markets for their investments. To do this we identified local lawyers with experience, a thorough approach, technical quality, the ability to communicate the specific characteristics of local systems to the client and, at the same time, to ensure legal services that engender confidence, as confidence is the key word when it comes to investing in other countries.

We have been closely involved in this flow of work for ten years through the direct link between PLMJ and our partners. The PLMJ África Desk has boosted this relationship at a time when the volume of work for Africa is increasing exponentially and we understood that it was important to have someone in Lisbon to be the gateway to and from Africa, to be the link between the 200 lawyers of this office and the other lawyers based in Europe, Brazil, China, the United States, in a whole range of markets.

---

2010 ficou também marcado pela aposta no apoio a um novo projecto em Angola. Como surge o Gabinete Legal Angola?

***2010 was also marked by the focus on support for a new project in Angola. How did Gabinete Legal Angola come about?***

---

\\ STM: Temos uma relação muito próxima desde 2010 com um projecto que apadrinhámos com muita satisfação, que foi a constituição de um escritório de jovens advogados angolanos, todos eles com experiência internacional e grande qualidade, que representam já uma nova geração da advocacia angolana. Este escritório, o Gabinete Legal Angola, integra a PLMJ International Legal Network em regime de exclusividade e garante todo o trabalho no terreno.

O acordo celebrado entre PLMJ e o GLA foi depositado na Ordem dos Advogados de Angola, em estrito respeito pelas regras deontológicas deste mercado e que nós respeitamos.

Os advogados do GLA são advogados da mesma geração de advocacia dos advogados da PLMJ África Desk, todos se conhecem, partilham os



De cima para baixo, da esquerda para a direita / From top to bottom and left to right: Sílvia Espírito Santo, Nuno Chaves Frota, Resende Soares, Helga Candeias, Neusa Melão Dias.

mesmos valores, têm a mesma cultura, muita ambição, juventude e energia. Conseguimos ter um excelente projecto, com duas equipas a funcionar muito bem, que apesar da distância estão perfeitamente sintonizadas e asseguram a mesma qualidade e níveis de serviço, o que para PLMJ era o principal objectivo para 2010, identificar uma equipa e ter uma estrutura local com a mesma dignidade e qualidade técnica e de suporte, a que os nossos clientes estão habituados, e isto foi conseguido em 2010, pelo que o balanço é muito positivo.

\\ STM: We have had a very close relationship since 2010 with a project that we have fostered with great satisfaction. The project involved the setting up of a firm of young Angolan lawyers, all with international experience and excellent skills, who represent the new generation of lawyers in Angola. This firm, Gabinete Legal Angola, is part of PLMJ International Legal Network on an exclusive basis and it guarantees the work on the ground in Angola.

The agreement made between PLMJ and GLA was registered with the Angolan Bar Association, fully respecting the rules of professional ethics for this market. GLA's lawyers

are from the same generation as the lawyers from the Africa Desk. They all know each other and share the same values and they have the same culture, boundless ambition, youth and energy. We are going to see an excellent project with two teams working very well together. Despite the distance, they are perfectly in tune and ensure the same quality and level of service. It was our principle objective for 2010, to identify a team and have a local structure offering the same level of quality of technical and support services that our clients have come to expect, and we managed to achieve this in 2010 with very positive results.

---

De que forma podem a PLMJ África Desk e a Parceria PLMJ-GLA ser uma porta de entrada de investimento em África? Como é que caracterizaria esta grande vantagem que PLMJ tem?

***To what extent can the PLMJ Africa Desk and the PLMJ-GLA partnership be a gateway to investment in Africa? How would you characterise the great advantage that PLMJ has?***

---

\\ Bruno Xavier de Pina (BXP): Os negócios ou o investimento e internacionalização das empresas não começam quando o empresário/ investidor chega ao país de destino, começam no seu país de origem. É aí que o investimento deve ser planeado. Foi com base nesta experiência de mais de 40 anos na assessoria a investidores estrangeiros e a investidores portugueses que se internacionalizaram que PLMJ desenvolveu o seu projecto para Angola.

Estamos certos de que os parceiros locais são fundamentais, mas que o planeamento deve começar a ser coordenado no país de origem.

\\ Bruno Xavier de Pina (BXP): *The deals or the investment and internationalisation of companies do not start when the entrepreneur or investor arrives in the target country; they start in their country of origin.*

*And that's where the investment should be planned. It was on the basis of this experience of more than 40 years in advising foreign investors and Portuguese investors in a process of internationalisation that PLMJ developed its project for Angola.*

*We firmly believe that local partners are essential but that the planning should start in and be coordinated from the country of origin.*



LINO DAMIÃO - ANGOLA  
*O Nosso Jazz, 2006*  
Coleção CPLP - Fundação PLMJ  
CPLP Collection - PLMJ Foundation

---

Que experiências recolhem do mercado neste ano?

***What experience have you gained from the market this year?***

---

\\ BXP: Tem havido clientes e empresas interessadas nas oportunidades e a desenvolver oportunidades concretas em Angola, também há, como todos temos assistido, uma classe empresarial em Angola bastante activa, sofisticada, dinâmica, bastante empreendedora e que tem investido fortemente fora de Angola, o que também é um sinal interessante de amadurecimento.

\\ BXP: *There have been clients and companies interested in the opportunities and in developing real opportunities in Angola. Like everyone else, we have witnessed a very active entrepreneurial class in Angola which is sophisticated, dynamic and very enterprising, and this class has invested heavily outside Angola, which is also an interesting sign of maturity.*

---

“ PLMJ tem uma equipa de 8 Advogados experientes em África, e por isso conhecem as exigências dos investidores nesses mercados e percebem a cultura local. ***PLMJ has a team of 8 lawyers who are experienced in African countries and, because of this, they know the needs of investors in these markets and understand local culture.*** ”

---

“ A decisão de PLMJ foi de apostar em países onde tenhamos uma vantagem acrescida, como a língua e a cultura portuguesas.

*PLMJ's decision was to focus on countries where we have an extra advantage, such as the Portuguese language and culture. ”*



DÉLIO JASSE - ANGOLA  
Look Atlântico, 2010  
Coleção CPLP - Fundação PLMJ  
CPLP Collection - PLMJ Foundation

---

A internacionalização de serviços jurídicos exige visão estratégica e um grande esforço. Como tem PLMJ assegurado a resposta adequada às necessidades dos clientes nestes mercados?

*The internationalisation of legal services requires a strategic vision and a great effort. How has PLMJ ensured an appropriate response to the needs of its clients in these markets?*

---

∞ STM: A decisão de PLMJ na sua política de internacionalização foi de apostar em países onde tenhamos uma vantagem acrescida, como a língua e a cultura portuguesas, combinando com a presença em eixos estratégicos fundamentais, onde se origina um grande investimento, neste momento, para África: como a China, Macau, o Centro Leste Europeu e o Brasil, e por isso temos estes centros estratégicos, depois temos uma plataforma de relações de longa data com outros escritórios sediados na Europa, nos Estados Unidos e no Médio Oriente, pelo que estamos em condições de prestar serviços, com elevado nível de qualidade, a clientes oriundos de todos estes mercados.

*STM: PLMJ's decision in terms of internationalisation was to focus on countries where we have an extra advantage, such as the Portuguese language and culture, combined with a presence in the fundamental strategic axes where great investments are taking place.*

*At the moment, for Africa these are: China, Macao, Central and Eastern Europe and Brazil, and this is why we have these strategic centres. Then we have a platform for long-standing relationships with other offices based in Europe, the United States and the Middle East, which means that we are able to provide high quality services to clients from all of these markets.*



YONAMINE - ANGOLA  
*Call Me, 2009-10, 2010*  
 Coleção CPLP - Fundação PLMJ  
 CPLP Collection - PLMJ Foundation

“ O cruzamento entre a Ásia e África vai ser o projecto para 2011.

*The crossroads between Africa and Asia will be the project for 2011. ”*

Que objectivos traçaram para 2011?

*What objectives have you set out for 2011?*

STM: 2011 vai ser um ano de consolidação e estabilidade, continuando a dinamizar estes projectos na África de língua portuguesa, na medida da nossa capacidade e das solicitações dos clientes. Parece-me também que 2011 vai ser um ano extraordinariamente importante na Ásia. Temos como plano estratégico desenvolver ou consolidar as nossas relações com o nosso parceiro na China, a maior Sociedade de Advogados independente chinesa, a Dacheng, e em Macau, estamos crenes que serão um fluxo muito interessante de trabalho.

Na minha perspectiva o ano de 2011 vai ser marcado por um grande investimento originado nessas regiões, não investimento directo em Portugal mas no Brasil, Moçambique e em Angola. São perspectivas, os sinais que nos estão a chegar neste momento são esses, eu diria que o cruzamento entre a Ásia e África vai ser o projecto para 2011.

STM: 2011 will be a year of consolidation and stability, continuing to organise these projects in Portuguese speaking Africa in accordance with our capacity and the demands of our clients. It also seems to me that 2011 will be an extraordinarily important year in Asia. It is our strategic plan to develop or consolidate our relationship with our Chinese partner, Dacheng, which is the largest independent law firm in China and in Macao we believe there will be a very interesting flow of work.

I believe that 2011 will be marked by large-scale investment coming from these regions. This will not be direct investment in Portugal, but rather in Brazil, Mozambique and Angola. These are perspectives, the signs that we are seeing at the moment and I would say that the crossroads between Africa and Asia will be the project for 2011.