

Moçambique seduz os maiores escritórios

Sociedades portuguesas fazem caminho para Moçambique.

Tatiana Canas

tatiana.canas@economico.pt

Apesar de não estar tão na moda como Angola, o interesse das maiores firmas de advogados portuguesas por Moçambique tem vindo a aumentar a cada ano que passa.

Com a economia moçambicana a conhecer um período de forte aceleração económica, com um crescimento médio previsto entre os 6,5% e os 7% até 2012, o panorama torna-se tanto mais atractivo quanto os negócios em Portugal se encontram relativamente parados devido à crise.

Com as exportações para a Europa em forte desaceleração, Portugal redefine as suas prioridades, apontando a sua bússola de investimentos para o continente africano.

Muito focado em Angola, Portugal começa agora a olhar para Moçambique como outro parceiro comercial privilegiado. Mas este é um caminho longo, como mostram os números - se as exportações para Angola valem já 72,4% do mercado da CPLP, Moçambique fica-se apenas pelos 3,8%. O inverso, neste caso, também é verdadeiro: no que respeita às importações, Moçambique representa somente 1,4% do total das compras nacionais na comunidade lusófona, ao passo que em Angola a mesma rubrica atinge o valor de 20,8%.

Apesar de tudo, em Janeiro passado Portugal exportou 195 milhões de euros para os PALOP - Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique e São Tomé e Príncipe. Um valor que contrasta com o total das exportações portuguesas para todo o continente americano: incluindo Brasil e Estados Unidos da América, o valor das exportações no período homólogo saldou-se em 127 milhões de euros.

Num país cheio de potencial, onde ainda há muito para fazer, as oportunidades são imensas, mas as dificuldades também. A escassez de infra-estruturas e a falta de preparação da administração pública para lidar com a

produção legislativa são apenas algumas delas. Outro factor que pode ser uma barreira ao investimento estrangeiro em Moçambique é que, tal como acontece em Angola, só os advogados nacionais podem exercer naquele território.

A forma que os escritórios de advogados portugueses encontraram para contornar este problema foi, exactamente, a celebração de parcerias, com maior ou menor grau de integração, com sociedades jurídicas locais.

As duas partes tiram vantagens deste tipo de alianças. Por um lado, as firmas portuguesas alavancam o seu crescimento em mercados estrangeiros com grande potencial de investimento, onde as comunicações se encontram facilitadas devido às semelhanças linguísticas e culturais. No sentido inverso, os escritórios locais beneficiam com o "know-how" que este tipo de parcerias implica, e também ganham com a projecção internacional que estas associações lhes trazem.

A Miranda e a Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, anteciparam há uma década os benefícios que poderiam recolher em Moçambique. A PLMJ estreou-se lá há seis meses, e a VdA segue agora os mesmos passos, naquela que já se pode considerar uma tendência dos escritórios de advogados portugueses. ■

Moçambique tornou-se muito atractivo nas áreas dos grandes projectos imobiliários e na construção.