

PARCERIA LUSO-ANGOLANA QUER LIDERAR MERCADO JURÍDICO

Ricardo David Lopes
ricardo.d.lopes@sol.co.ao

MLGTS e Angola Legal Circle ganham terreno no país africano. Novas instalações na capital angolana dão mais espaço para o escritório de advogados crescer e contratar localmente.

Atingir a liderança do mercado jurídico angolano é a meta da parceria entre a Moraes Leitão, Galvão Teles e Soares da Silva & Associados (MLGTS) e o Angola Legal Circle. Esta associação de escritórios de advogados está integrada na aliança, lançada há dois anos, pela MLGTS com parceiros lusófonos – MLGTS Legal Circle – e que trouxe já frutos a Angola, para onde canalizou investimento chinês, e a Moçambique, para onde levou investimento angolano.

Num encontro com jornalistas nas novas instalações da parceria em Luanda, na Torre Escom, João Soares da Silva explicou que «a ambição é disputar a liderança

dos escritórios angolanos». «Somos um escritório jurídico e não de tráfico de influências, trabalhamos com padrões internacionais sólidos», garantiu, adiantando que o objectivo é «prestar serviços a clientes portugueses, angolanos e internacionais».

A aliança MLGTS Legal Circle está presente em Angola através de um escritório com sete juristas. Em entrevista ao SOL, a *partner* Helena Prata (ver texto em baixo), explica que uma das vantagens desta associação é «beneficiar do *know how* dos nossos parceiros nos respectivos ordenamentos jurídicos, em

áreas que só agora começam a despontar, como o sector das energias renováveis ou mercado de capitais».

De acordo com Soares da Silva, em Angola o escritório opera, sobretudo, nos sectores bancário e financeiro, construção e obras públicas, grande distribuição e tecnológicas. Lobo Xavier, sócio do escritório, que também esteve em Luanda na inauguração das novas instalações, adiantou que «em breve poderemos estar nas telecomunicações».

A aliança lusófona está ainda em Moçambique, através de uma parceria com a SCAN Advogados e Consultores, no Brasil, com a Matos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr. e Quiroga Advogados, e em Macau e China, com a MDM. A parceria com este escritório permite, por exemplo, «trazer investimento chinês mais estrutura-



Lobo Xavier esteve presente na Inauguração



Os sócios do Angola Legal Circle

do para Angola». Com o parceiro de Moçambique e a Angola Legal Circle, a aliança conseguiu canalizar investimento angolano para o país do Índico, nomeadamente na área hidroeléctrica.

A MLGTS, com 170 advogados, diz que lidera o mercado da energia em Portugal, onde assessorou a última fase de privatização da EDP ou a expansão da EDP-R

para o Brasil. Esteve também na privatização da REN em nome do Estado, tendo negociado também a venda da maioria do capital da barragem de Cahora Bassa ao Estado Moçambicano, há dois anos. O escritório está ainda nos sectores da água, resíduos, mercado de créditos de carbono, além da banca e sector financeiro, entre outros.

É difícil contratar advogados angolanos

Helena Prata Ferreira, *partner* da Angola Legal Circle, explica os objectivos e a estratégia da aliança com a MLGTS. Mais oferta é um dos trunfos, diz a advogada.

Como nasceu o escritório independente ALC?
O escritório ALC surgiu de uma associação entre Helena Prata e Catarina Osório com o objec-

tivo de passar de uma forma de individual de exercício da advocacia para uma forma mais institucionalizada.

Em que áreas operavam antes de estabelecerem a parceria com a MLGTS?

Essencialmente, Laboral, Societário e Fiscal.

A parceria permitiu-vos alargar as áreas cobertas?

Sim.
Quais as principais mais-valias da parceria?

Uma das principais vantagens da parceria é poder beneficiar do *know how* adquirido pelos nossos parceiros nos respectivos ordenamentos jurídicos, em áreas que só agora começam a despontar, como o sector das energias renováveis, mercado de capitais, etc. Uma outra vantagem é que sendo um escritório em que um número significativo dos seus advogados está ligado à academia, permite-nos também colaborar com institui-

ções do ensino superior em cursos de pós graduação nas mais diversas áreas do direito.

É difícil contratar advogados angolanos?

Sim. Existe uma grande dificuldade em conseguir a adesão de jovens licenciados à profissão de advogado, isto porque no exercício da profissão liberal não existe, propriamente, um vínculo empregatício e não confere as vantagens que uma relação empregatícia oferece aos trabalhadores.

Que áreas pensa que poderão vir a ter mais potencial no curto e médio prazo?

Pensamos ganhar mais potencial nas áreas em que, actualmente, trabalhamos designadamente societário, investimento, tributário, propriedade intelectual, bancário e financeiro, petróleo e gás, bem como adquirir potencial em áreas que só agora começam a estruturar-se em Angola, como concorrência, energias renováveis, mercado de capitais, etc.