

Pontos de Vista



ANTÓNIO GAMEIRO

Atual Presidente da Federação Distrital de Santarém do PS e candidato a um segundo mandato
Pág. 12



Jorge Tadeu

Fundador e Presidente do Grupo Maná,
à margem da Convenção de Fé 2014:

"O ALVO É ABRIR MAIS TRABALHO, AJUDAR MAIS PESSOAS, TER MAIS MISSIONÁRIOS, FAZER MAIS OBRA, OCUPAR MAIS RÁDIOS E TELEVISÕES, CRESCER"

“A FORMAÇÃO É A CHAVE para o desenvolvimento de Moçambique”

Ser a melhor dentro desta profissão. Para muitos este será um objetivo demasiado ambicioso. Para a Couto, Graça e Associados, uma das principais sociedades de advogados de Moçambique, o longo e consolidado trabalho no terreno nas áreas do direito comercial, direito financeiro, energias, minas, operações de contencioso, entre muitas outras, tem permitido chegar bem perto desse propósito. Foi junto de Pedro Couto, Managing Partner da CGA que a Revista Pontos de Vista procurou conhecer melhor um escritório que tem norteado o seu crescimento com base num principal alicerce: o investimento humano. Num país que também ele está a apostar nas pessoas, a CGA conta hoje profissionais totalmente especializados e preparados para responder às necessidades que chegam de todos os cantos do Mundo.

A Couto, Graça e Associados conquistou o seu nome em Moçambique. Pela aposta nos seus recursos humanos, pelo cuidado que imprime em cada projeto, pela elevada reputação nacional e internacional, pela qualidade dos serviços jurídicos, a CGA, materializada por uma equipa especializada nas mais variadas áreas do direito público e privado, quer continuar esse mesmo caminho: ser líder e a mais conceituada e reconhecida prestadora de serviços jurídicos no mercado moçambicano. Mas como se chega até aqui? “Com muita paciência”, garantiu, desde logo, Pedro Couto, Managing Partner da CGA, completando a ideia: “Com muito investimento na casa CGA e com investimento humano, na formação e na criação de um escritório que tenha capacidades não só a nível profissional mas também que saiba estar e ser dentro da sociedade, para que o serviço seja de qualidade e de confiança”, defendeu em conversa com a Revista Pontos de Vista. Apesar de ter uma posição já bastante consolidada em áreas mais tradicionais, como direito bancário, fusões e aquisições ou atividade comercial de mercado, sensivelmente ao longo dos últimos cinco anos, a CGA tem acompanhado a evolução do próprio país, apostando fortemente em áreas como o direito público, concessões, infraestruturas, petróleo e gás ou minas. Em todas as situações, os profissionais que “vestem a camisola” da CGA têm conquistado um nome no mercado moçambicano pela capacidade de prestar desde o serviço jurídico mais simples ao mais complexo, com o profissionalismo e a exigência que têm caracterizado o próprio mercado moçambicano, um mercado jovem mas com muito por descobrir.

Para investir é importante conhecer o sistema legal e a realidade nacional. Brincando com o facto de não ter uma “varinha mágica” ou uma lista dos ingredientes fundamentais para que um negócio tenha sucesso, Pedro Couto garantiu que há um fator primordial, em qualquer momento, em qualquer setor de atividade, numa pequena, média ou grande empresa: “é preciso conhecer o mercado em todas as suas vertentes”, assumiu. Aqui, naturalmente que a componente legal é fundamental. **“Moçambique é um país distinto, tem as suas próprias leis e, embora seja muito regulamentar, não deixa de ser funcional. É preciso conhecê-lo e saber fazer com que as coisas funcionem para que o seu investimento tenha sucesso. Ao longo deste processo, importa ainda ter bons profissionais que conheçam bem o mercado e que consigam apoiá-lo. Não caiam em Moçambique de paraquedas”,** concluiu Pedro Couto.



Pedro Couto

Principais áreas de atuação de Pedro Couto:
- Societário; Minas; Energia; Petróleo e gás;
Investimentos; Financeiro; Direito Marítimo.

APOSTA NA FORMAÇÃO

Hoje, a CGA pode afirmar com convicção e provas dadas de que tem uma equipa de profissionais especializados que conseguem atuar em qualquer ramo. Acreditando que continua a existir em Moçambique um grande défice em algumas áreas especializadas, como a do petróleo que tem chamado a atenção de grandes escritórios internacionais, a CGA tem procurado preencher essa lacuna. Como? Além da formação dos seus próprios quadros, esta sociedade de advogados tem desenvolvido parcerias com escritórios internacionais. Os passos estão a ser dados. Apesar de ainda ser um longo caminho a per-

correr, é “fazendo” que se aprende. A formação é, aliás, o grande segredo. Como disse Pedro Couto, “a formação é a chave para o desenvolvimento de Moçambique”. Com o aparecimento de novas universidades, onde a qualidade tem sido inexcedível, e com a crescente aposta por parte das empresas na sua “força humana”, o advogado elogiou o papel que o Governo Moçambicano tem procurado desempenhar no sentido de assegurar que empresas ligadas ao setor do petróleo, gás e minas contratem técnicos moçambicanos. “Estamos ainda numa fase embrionária mas é perfeitamente natural que assim seja. Este é um processo que começou há cerca de

cinco anos e os resultados não surgem de repente”, defendeu Pedro Couto. Mas, se há dois anos se dizia que o trabalho estava a ser feito, hoje mais do que “dizer”, “sente-se”.

OPORTUNIDADES VS DIFICULDADES

Para Pedro Couto, Moçambique tem uma característica que é cada vez mais atrativa para o investidor. “Sendo um país jovem que começou agora o seu desenvolvimento, tem oportunidades em todas as áreas”, esclareceu. Estas oportunidades são, sobretudo, a nível dos grandes projetos, nos segmentos do carvão, gás, energia, transmissão elétrica, água ou novas energias renováveis. Mas mais do que isso. Tudo o que está ao redor destas grandes áreas é também uma oportunidade que importa agarrar. Serviços, imobiliário ou construção são três janelas abertas com infindáveis oportunidades de negócio. A par disso, “a população está a crescer, a classe média começa a ter uma maior capacidade de compra, a procura aumentou. As oportunidades existem em todo o lado e quer seja um investidor que queira abrir um restaurante ou trabalhar uma mina de carvão, existe um sem número de potencialidades”, afirmou. Moçambique tem evoluído a olhos vistos, sendo, hoje, um importante destino para o investimento estrangeiro, assim o disse também, recentemente, um estudo da responsabilidade do Deutsche Bank. Até 2019, o crescimento económico moçambicano estará acima dos 8% por ano, beneficiando, para tal, de um ambiente macroeconómico positivo. Do outro lado da balança continuam a pesar as dificuldades de um país em desenvolvimento. Falamos das necessidades mais básicas que continuam a ser o seu “calcanhar de Aquiles”. Apesar de Moçambique ser um país receptivo ao investimento estrangeiro, continuam a existir dificuldades, por exemplo, na

obtenção de crédito ou no acesso limitado à eletricidade. Para Pedro Couto, as infraestruturas, ou a falta delas, continuam a ser um enorme entrave, sobretudo ao nível rodoviário, portuário e ferroviário. “Já existe um plano para desenvolvê-las e isso tem sido uma forte aposta do Governo mas o acesso ao interior do país continua a ser bastante complicado”, explicou. Por outro lado, os bancos permanecem relutantes na adoção de riscos significativos, daí que o crédito em Moçambique continue a ser bastante caro. “Todavia, é um cenário que tem vindo a mudar, com o aparecimento de novos bancos que estão a investir no seu capital para poderem emprestar mais dinheiro”, evidenciou o responsável.

MADE IN MOZAMBIQUE

Lançada em 2006 pela Direção para a Promoção de Produtos e Serviços Nacionais, uma unidade orgânica do Ministro da Indústria e Comércio, a campanha “Made in Mozambique” tem procurado erguer bem alto o lema: Produza Moçambicano, Consuma Moçambicano, Exporte Moçambicano. Pedro Couto não tem dúvidas. Esta iniciativa tem desempenhado um papel dinamizador para o crescimento sustentável da economia nacional. Tendo participado na terceira cerimónia de entrega de certificados, Pedro Couto acredita que “esta aposta do Governo e das confederações dos empresários foi, claramente, um sucesso. Hoje em dia, a maioria das empresas quer aderir uma vez que este símbolo traduz confiança no produto e na sua qualidade”, defendeu. Confrontado com algumas críticas que se têm feito ouvir por parte de alguns empresários relativamente à ideia de um rápido retorno financeiro, o advogado esclareceu que é necessário definir a rapidez com que um empresário quer um retorno. “Não se constrói uma marca, um nome e uma

imagem em três anos. É preciso apostar. Acredito que houve algum excesso de expectativa de alguns empresários e não é pelo facto de carimbarem o seu produto com este selo que o mesmo vai ser mais vendido. O produto tem de ser o melhor”, adiantou. Uma mais valia será sempre. Aliás, o produto não é carimbado se assim não for.

É também com esta exigência e com uma visão paciente que se tem de olhar para o mercado moçambicano. Não é um mercado por si só fácil. Para Pedro Couto, tanto o Governo Português como o Moçambicano têm caminhado lado a lado no sentido de impulsionarem o relacionamento entre estes dois países. Para o empresário que quer investir, “é importante que ele venha a Moçambique com um conhecimento local e não pode partir com a ideia de que terá um retorno fácil e rápido”. Em todo este processo, terá na CGA uma parceira, “um produtor de investimento”, como descreveu Pedro Couto. 🇵🇹

Principais áreas de atuação da CGA:

- Contratos, concessões, “Project Finance”, investimentos, fiscal e regulamentação cambial;
- Direito societário;
- Banca, finanças, mercados de capitais e seguros;
- Direito público, direito dos setores económicos e regulação;
- Pesquisa e elaboração legislativa;
- Terras e ambiente;
- Trabalho e Segurança Social;
- Contencioso judicial;
- Arbitragem, conciliação e mediação;
- Propriedade Industrial.



Av. 24 de Julho, n.º 7, 7.º Andar · Maputo · Moçambique
Tel: (+258) 21 486438/40 · Fax: (+258) 21 486441
Tel: (+258) 21 496900 · Fax: (+258) 21 496802 Fax2: (+258) 21 017603
E-mail: cga@cga.co.mz · Web: