

“QUANDO PENSAREM NUM ADVOGADO, pensem na CGA”

Moçambique, país de enormes recursos e que é hoje, cada vez mais, um destino apetecível para um vasto conjunto de empresas portuguesas e não só, pois são hoje inúmeros os players empresariais de outras nações dispostos a apostar fortemente neste país, em terras africanas plantado. Apostar em Moçambique? Sim, mas bem preparado, pois só assim pode singrar num mercado que tem as suas particularidades. O que é necessário? Entre outras coisas, “tem obrigatoriamente de ter um bom advogado ou não vai ter grande sorte”. Quem o afirma é Pedro Couto, Managing Partner da CGA, Couto, Graça e Associados, que em entrevista à Revista Pontos de Vista, abordou o crescimento da marca em território moçambicano, bem como a nível internacional. Pontos de interesse nesta entrevista não faltam. O conhecimento demonstrado pelo nosso interlocutor relativamente aos «meandros» do território moçambicano além de ser relevante, pode ser muito útil para quem pretenda apostar futuramente em Moçambique, onde a CGA será sempre um parceiro fundamental.

A Couto, Graça & Associados assume-se como uma sociedade de advogados líder em Moçambique. Com uma posição de liderança surgem responsabilidades acrescidas. Quais são, atualmente, as vossas responsabilidades perante os clientes da CGA?

A nossa principal responsabilidade passar pela prestação de um serviço assente na qualidade e credibilidade, mas essencialmente o que os clientes procuram na CGA, para além do tradicional conselho, serviço e qualidade jurídica, passa pelo conhecimento do país e um aconselhamento mais prático de como vir e estar em Moçambique, no fundo passa pelo conhecimento que possuímos de como se fazem negócios em Moçambique. A CGA é muito mais do que o denominado advogado puro, pois pretendemos criar sempre uma espécie de «cliente trust», numa relação mútua, que permita que sejamos a «porta de entrada» para este território. Essa é o nosso principal fito e não só, porque também faz parte das nossas responsabilidades, não apenas para os nossos clientes, mas também para o próprio Governo moçambicano, pois temos a garantia que fazemos tudo como mandam os procedimentos e as regras.

É legítimo afirmar que uma das vossas grandes valias passa pela personalização que colocam no tratamento e acompanhamento com cada cliente?

Sim, claramente. Cada cliente é um cliente e importante, independentemente da sua dimensão e tem de ter o seu tratamento e o seu espaço junto da CGA e a mesma atenção. Claro q sim.

Em termos operacionais, de que forma esta posição de referência em território moçambicano tem tido um forte impacto na vossa atuação a nível internacional?

Tem tido impacto de diversas formas. Começando pelas parcerias, que já mantemos há muito, principalmente com a Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, colaboração que existe há 15 anos, ou seja, desde que existimos. Mas isso reflete-se também nos escritórios de maior nomeada, o que chamam no universo da advocacia de «golden circle», pois no fundo somos procurados pela qualidade e conhecimento que possuímos do país, o que permite que sejamos vistos como parceiros privilegiados para escritórios internacionais e para clientes de dimensão superior. Assim, temos investido bastante na vertente das parcerias e nos negócios internacionais, que é onde pretendemos estar.



Pedro Couto

Abordou que é fundamental o conhecimento do mercado local, neste caso concreto, do moçambicano. Crê que ainda é uma lacuna que se pode identificar, por exemplo no empresário português que se pretende implementar em Moçambique?

Acredito que o panorama hoje é diferente e para melhor. Há uns anos o «cair de paraquedas» estava na moda. Hoje o cenário mudou. Existe uma preocupação maior em conhecer bem o mercado, de saber o que se deve fazer e como se deve fazer os negócios em Moçambique, de analisar as parcerias como algo que é e deve ser fundamental. Com o nosso conhecimento, posso assegurar que noto mais isso, embora ainda existam casos de empresas/entidades que acham que acreditam que podem chegar a moçambique sem qualquer conhecimento e singrar. Isso, garanto, não acontece. Tem que se conhecer o mercado a fundo e há preocupação em fazê-lo.

A CGA tem ainda tido a preocupação de captar os melhores profissionais na área e, com o objetivo de responderem às pretensões dos clientes, dão-lhes a devida formação necessária. Em que consiste esta formação?

Creio que isso não é somente uma preocupação da CGA, mas de todos os denominados bons escritórios de advogados. Os recursos humanos são a nossa base, o nosso pilar. De facto, existe alguma dificuldade em encontrar, em Moçambique,

recursos humanos qualificados para esta área. Mas estamos otimistas, até porque tem existido um conjunto de investimentos importantes, embora ainda falte refletir isso mesmo na prática, ou seja, ainda vai demorar algum tempo a refletir.

Temos essa preocupação, pois estamos sempre a investir na formação dos nossos quadros, principalmente pelo canal das parcerias, onde «utilizamos», novamente, a Cuatrecasas, Gonçalves Pereira, onde fazemos formações em Portugal desses mesmos quadros. Além disso, apostamos na vertente de «on the job training», essencial para nós, pois gostamos de dizer que queremos os melhores na CGA, embora deve reconhecer que existem quadros de recursos humanos de enorme valia na concorrência.

Neste momento não estamos a captar recursos humanos qualificados em Portugal, pois já temos em Moçambique um balanço e um equilíbrio positivo, e por conseguinte o nosso quadro de recursos é suficiente. Aquilo que temos realizado é buscar quadros moçambicanos que estejam a ser formados no estrangeiro e enquadrá-los em Moçambique. Procuramos ainda dar exposição aos nossos jovens, em países como Portugal, que tem uma maior experiência ao nível da prática jurídica, cerca de 500 anos, enquanto que em Moçambique essa prática tem 20 a 30 anos. Desta forma, o nosso papel não passa por encontrar recursos humanos no estrangeiro, mas investir fortemente na formação do que temos a nível nacional e posso dizer que temos tido resultados bastante gratificantes.

Para concluir, que mensagem deixaria ao leitor da Revista Pontos de Vista, potencial interessado em investir em território de Moçambique e que pode ver na CGA um parceiro?

Tem de conhecer muito bem o mercado. Não pode vir para Moçambique em conhecimento de causa, pois apesar de este ser um mercado repleto de potencial, não é um mercado simples ou fácil. É necessário ter a capacidade para o compreender e tem de ser ter alguma «pujança» para singrar. Isso pode ser facilitado com a aposta num parceiro nacional, até porque existe atualmente um empresariado com força que permite ter esse apoio. Além disso, tem obrigatoriamente de ter um bom advogado ou não vai ter grande sorte.



Em 2014 a CGA consolidou a sua presença no mercado. Que balanço é possível efetuar do ano que passou?

2014 foi de facto um ano de enorme importância para nós, pois permitiu-nos consolidar a nossa posição, pois não nos podemos esquecer a CGA surge da fusão de três escritórios moçambicanos, que decorreu em 2001. Assim, o ano passado permitiu-nos funcionar em pleno como CGA, onde nos projetamos no mercado, crescemos, a nossa base de clientes foi aumentada e os projetos mais importantes do país passar por nós diretamente ou tivemos algum tipo de intervenção nos mesmos. Portanto, foi um ano muito relevante para a CGA.

Além disso, definimos um programa de objetivos para o futuro, este ano e 2016, e neste momento o grande desiderato passa por manter a nossa posição e crescer de forma controlada e sustentada, de forma a que esse crescimento não prejudique o que já conseguimos até hoje. O facto de 2014 ter sido, em termos de economia, um período positivo, também nos ajudou, pois tivemos bastante atividade económica e de negócios. Para este ano as pessoas estão mais apreensivas, não de Moçambique enquanto país, mas por toda a atual conjuntura internacional, que está a ser gerador de algum ceticismo e desconforto no investimento em Moçambique. Mas para nós, a perspetiva, a longo prazo, é solicitar as nossas parcerias, estar cada vez mais presentes no mercado e apoiar, da forma que pudermos para ultrapassar esses problemas.

Além de Moçambique, qual é, no momento atual, a vossa presença nos restantes países membros da CPLP?

Enquanto CGA, além de Moçambique, não estamos presentes em nenhum outro país. Mas fazemos parte de uma rede de escritórios africanos, denominado por Lex África, que nos permite ter uma presença, ainda que indireta, em outros países pertencentes à CPLP.

Portugal e Moçambique são países que procuram captar investimento estrangeiro, tendo, por outro lado, empresas que ambicionam a interna-

cionalização. O que aproxima e o que afasta estas duas nações?

Acredito que o que aproxima ambos os países seja a história. Os dois Estados e os dois países sempre mantiveram relações de amizade, embora, como é normal, com altos e baixos. Além disso, a língua é, por si só, um elemento preponderante. Tenho mais dificuldades em dar a conhecer os pontos de afastamento, embora possa realçar que a grande dificuldade para o mercado moçambicano passe pelos empresários portugueses que chegam aqui sem qualquer base ou conhecimento da realidade e não têm a perceção de como funciona o mundo dos negócios. Interessa perceber que apesar de existirem muitas similaridades, também existem muitas diferenças a que é necessário ter atenção. Em alguns momentos isso pode dificultar, pois quando as pessoas pretendem impor uma forma de trabalho ou de estar que não é a que funciona melhor, isso provoca atritos. Mas tenho a plena convicção que são muito mais as coisas que nos aproximam do que as que nos afasta e portanto temos é de nos preocupar em desenvolver aquelas que nos aproximam mais e investir nas mesmas,

A crise em Portugal e na Europa tem tido impacto na vossa orgânica enquanto empresa? Quais os reflexos no país?

Enquanto empresa diria que o impacto passa por uma menor presença de clientes/investidores portugueses no país, comparativamente a um passado recente. Por outro lado, e face ao atual cenário em Portugal e na Europa, é natural que as empresas portuguesas olhem para África, mais concretamente para Moçambique, como um potencial de expansão e isso é positivo para nós. Devo realçar que Portugal sempre esteve no topo e continua a ser um dos principais exponenciadores de investidores em Moçambique, embora, face ao atual panorama, comece a ser ultrapassado por outras economias, como a China, o Japão, a Índia e outras, que começam a ter outra capacidade para investir em Moçambique.

porque Portugal será sempre um grande investidor em Moçambique. Espero e acredito que no futuro o inverso também seja uma realidade.

De acordo com o relatório do Doing Business 2015, Moçambique subiu 15 posições relativamente à posição obtida em 2014. Ocupa agora o lugar 127. O que tem motivado o facto deste jovem país africano se destacar de forma gradual entre mais de 180 economias a nível mundial?

Moçambique é um país de vastos recursos naturais que não existiam ou que não sabíamos que existiam há dez anos. Possui bacias de gás, carvão, agricultura, 2700 quilómetros de costa, turismo, entre outras vertentes. Assim, Moçambique tem todas as condições, e está a demonstrá-lo, para ter uma economia interessante. Por outro lado, a política do Governo adotada tem sido positiva, pois tem apostado fortemente na modernização da legislação, na simplificação de processos, na criação de facilidades e na verdade, este «escalar» de 15 posições é claramente o reflexo do trabalho que tem vindo a ser feito. Existe uma disponibilidade grande de oportunidades, em diferentes áreas, e isso traduz as potencialidades do país, que são inúmeras. Além disso, a estabilidade política que o país possui, tem sido essencial e faz-se sentir na vida social, e negócios, criando um sentimento de segurança e confiança superior nos potenciais investidores.

Moçambique apenas não teve uma melhor classificação devido a tópicos como a constituição de empresas, proteção de investidores minoritários, pagamento de impostos, obtenção de electricidade ou comércio internacional. Estes elementos sofreram, aliás, alterações negativas. No seu entender, o que é premente fazer para inverter esta imagem?

Eliminar ou reduzir drasticamente os níveis de burocracia existentes é fundamental para o país. Isso está a ser feito. Não é um processo que se concretize de um dia para o outro. Estamos bom caminho e prova disso é a aposta forte na modernização, na inovação e nas novas tecnologias. Basta ver que há somente quatro anos, a constituição de uma sociedade era extremamente burocrática e complicada. Hoje não é tão complicado, embora, como referi, ainda falte percorrer um longo caminho.

Com 2015 a começar, que objetivos esta sociedade de advogados espera que sejam concretizados ao longo deste ano?

Acima de tudo, pretendemos continuar a ser uma marca e um escritório de referência em Moçambique. Essa é a nossa clara ambição. Pretendemos aumentar a nossa presença a nível nacional, até porque atualmente «apenas» estamos em Maputo e Beira e queremos crescer no mercado interno. Vamos continuar a investir na formação e nos nossos quadros. No fundo, o grande desiderato passa por perpetuar nos nossos clientes nacionais e internacionais o seguinte pensamento: quando pensarem num advogado, pensem na CGA. 🇲🇵