

**NEGÓCIO**  
**A OPORTUNIDADE**  
**NO MERCADO**  
**AFRICANO**

NEGÓCIO

# ADVOCACIA SEM FRONTEIRAS: A OPORTUNIDADE NO MERCADO AFRICANO

A internacionalização da advocacia portuguesa está a ganhar força, com África a destacar-se como destino estratégico para firmas como a AVM, Miranda e Sêrvulo. Estas firmas veem oportunidades em setores emergentes como energia, infraestruturas e banca. As estratégias variam entre abertura de escritórios próprios e parcerias locais, com destaque para a criação de redes colaborativas.

TEXTO **FREDERICO PEDREIRA**  
FOTOGRAFIAS **D.R.**







Uma advocacia sem fronteiras e que aposta em oportunidades de negócio é a nova tendência do setor. Cada vez mais as firmas de advogados abrem asas e “voam” para novos mercados, sejam através de escritórios próprios ou de parcerias, expandindo os seus negócios. Uma das escolhas dos principais *players* do mercado tem sido África.

No mercado africano os escritórios de advogados veem áreas emergentes que têm menos especialização e por isso é uma boa oportunidade de negócio, mas sempre dependendo de país para país. Exemplo disso são escritórios como a AVM, Miranda & Associados e Sérvulo.

“As áreas menos conhecidas localmente e em que há maior necessidade de colaboração internacional são aquelas em que advogados estrangeiros podem aportar mais valor”, refere Diogo Xavier da Cunha. O *managing partner* da Miranda assume que em grandes projetos de energia e de infraestruturas ou grandes operações de financiamento com investidores e financiadores internacionais a participação de advogados internacionais acaba por ser “praticamente incontornável”.

A sócia da Sérvulo, Francisca Mendes da Costa, aponta ainda que a evolução do mercado jurídico nos países de língua portuguesa tem sido marcada por um “crescimento expressivo”, impulsionado pelo desenvolvimento económico, pelo aumento do investimento estrangeiro e por sucessivas reformas regulatórias, destacando o setor de energia e as infraestruturas como áreas estratégicas.

Assim, a expansão do negócio ou a necessidade do próprio mercado foram alguns dos motivos que levaram os escritórios a apostar em África e, em alguns casos, até mesmo surgir já a partir de terras africanas, como o caso da AVM.

“A AVM Advogados é um escritório marcadamente lusófono que, ao contrário da maioria dos escritórios internacionais, nasceu em Angola. Isso significa que a nossa entrada no mercado africano foi, desde a génese do projeto, parte intrínseca da nossa identidade e missão, constituindo um fator diferenciador face aos nossos concorrentes”, refere o escritório.

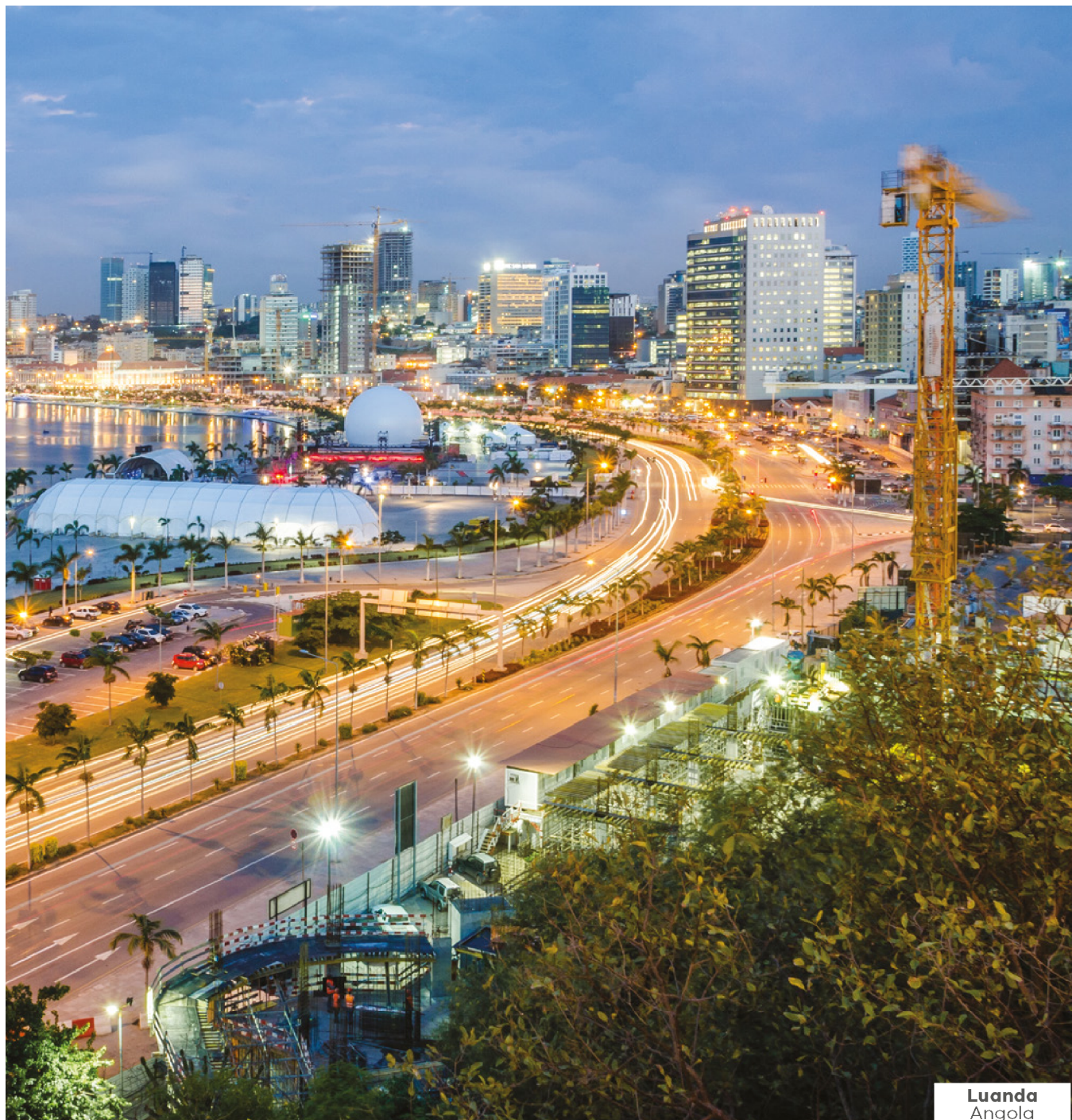
Desde a data da sua criação que também a Miranda & Associados atua em países africanos, atualmente através da Miranda Alliance. “África esteve desde o início ligada de forma umbilical ao nosso crescimento. O primeiro cliente da firma – ainda hoje cliente – tinha um importante projeto energético em Angola e foi por aí que tudo começou”, revela Diogo Xavier da Cunha.

Já a Sérvulo explicou à *Advocatus* que não houve uma “decisão estratégica do zero” para uma entrada



**Dos países da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP), como Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau e Moçambique, aos países francófonos, como Camarões, Costa do Marfim, Gabão, República Democrática do Congo e Senegal, vários são os países que os três *players* operam**



Luanda  
Angola

no mercado africano, mas antes um alargamento da presença da firma para outros países assente “em experiências específicas de trabalho que necessitava da assessoria de escritórios com representação e *know-how* em jurisdições diferentes”.

“A Sérvulo aprofundou as relações com os escritórios parceiros em causa permitindo perceber que estes refletem e partilham de uma matriz comum de qualidade e princípios de trabalho e relacionamento com os clientes. É com base neste conhecimento e confiança que a Sérvulo pode garantir aos seus clientes a atuação sob uma marca comum – a Sérvulo Latitude”, sublinha Francisca Mendes da Costa.

#### A ESTRATÉGIA DE EXPANSÃO

Dos países da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP), como Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau e Moçambique, aos países francófonos, como Camarões, Costa do Marfim, Gabão, República Democrática do Congo e Senegal, vários são os países que os três *players* abordados pela *Advocatus* operam atualmente. A razão resulta de uma combinação de fatores estratégicos.

Entre as principais áreas de atuação que operam nesses mercados estão as ligadas aos setores de Energia e Recursos Naturais, Infraestruturas, Contratos Públicos e Contratação Pública, Mercados Financeiros e Bancário, Arbitragem e até Societário, Comercial e M&A.



“Setores como as energias renováveis, os portos e outras infraestruturas, a construção e o imobiliário, o bancário e as operações de financiamento, a aviação e a agricultura são hoje setores em que a nossa atividade é muito relevante. A nossa atividade também está intimamente ligada às especificidades de cada país. Por exemplo, em Cabo Verde releva bastante a indústria do turismo”, explica o *managing partner* da Miranda.

Apesar do *know-how* em todas estas áreas, os escritórios optaram por diferentes estratégias no momento da entrada em terras africanas. Tanto a Miranda como a Sérvulo preferiram não abrir escritórios próprios, estabelecendo antes parcerias com firmas locais. No caso da firma liderada por Diogo Xavier da Cunha, todas as sociedades colaboradoras locais integram a Miranda Alliance, uma aliança exclusiva de escritórios que criaram há mais de 20 anos para unir todos os escritórios parceiros. Já no caso da Sérvulo, essa colaboração é feita através da Sérvulo Latitude.

Com uma outra estratégia de expansão, a AVM apostou na abertura de escritórios próprios, com equipas locais “altamente qualificadas” e “integradas com a estrutura internacional da firma”. “Estamos igualmente a avaliar parcerias estratégicas com escritórios internacionais com vocação no mercado africano, promovendo uma abordagem colaborativa e sustentável”, revela fonte oficial do escritório.

Uma coisa é comum a todos, a receptividade por parte dos clientes tem sido “muito positiva”. “A receptividade dos clientes tem sido muito boa e prende-se sobretudo com a nossa abordagem específica ao mercado que julgamos diferenciadora face à maioria dos escritórios portugueses”, garante a sócia da Sérvulo.

**“A receptividade dos clientes tem sido muito boa e prende-se sobretudo com a nossa abordagem específica ao mercado que julgamos diferenciadora face à maioria dos escritórios portugueses”**

**Francisca  
Mendes da Costa**  
Sócia da Sérvulo







Santa Maria  
Cabo Verde





**Maputo**  
Moçambique



Francisca Mendes da Costa considera que a língua comum e a cultura jurídica semelhante facilitam a comunicação e a adaptação às necessidades locais. “Insistimos nesta ideia de multilateralidade da rede porque não queremos nem pretendemos que a rede fique capturada ou tenha que se encontrar polarizada na Sérvulo mas antes que todos os membros estabeleçam relações de trabalho e confiança entre si, o que entendemos, e julgamos que esta é a inovação da rede face às já existentes no mercado português”, acrescenta.

#### DOS DESAFIOS À OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

Da diversidade regulatória aos diferentes contextos socioeconómicos e legais, vários foram os desafios com que as firmas se depararam no momento da expansão para África. “Enfrentamos desafios variados, desde barreiras administrativas e burocráticas até à adaptação a diferentes contextos socioeconómicos e legais. A formação contínua das equipas, a consolidação de práticas de *compliance* e ética profissional, e a gestão da diversidade cultural e operacional foram aspetos essenciais que exigiram uma abordagem estratégica e cuidada”, explica a AVM.

Já no caso da Sérvulo, os principais desafios baseiam-se na diversidade regulatória e nos processos de mudança legislativa nos diversos países. “A necessidade de compreender as dinâmicas de cada mercado, as particularidades administrativas e os desafios operacionais exigem uma abordagem flexível e integrada”, assume a sócia.

Ciente de que cada país tem os seus próprios desafios, Diogo Xavier da Cunha identificou um aspeto transversal a todos: “geração e manutenção de relações

profissionais duradouras próximas com colegas que estão longe”. “Também há que destacar a identificação e retenção de advogados com vocação para este trabalho internacional. Nem todos os advogados, por muito talento e conhecimentos técnicos que possuam, têm este tipo de valência que para nós é essencial”, sublinha, acrescentando que não se pode ignorar os desafios que se colocam a todos os investidores em África, como as questões de segurança, risco político, segurança jurídica, risco reputacional ou até questões associadas à circulação de capitais.

Apesar de todos os desafios, os advogados consideram que existe uma tendência de crescimento na procura por serviços jurídicos especializados em África, sendo uma das razões apontadas o aparecimento de novas áreas e setores de atividade. “Em determinadas áreas e com um determinado tipo de clientes, a advocacia é cada vez mais uma profissão “sem fronteiras” em que a colaboração entre colegas de diferentes países é essencial. Em muitos países foram surgindo novos desafios associados a projetos inexistentes até então, sendo necessário encontrar soluções inovadoras para possibilitar a sua implementação”, sublinha Diogo Xavier da Cunha.

A sócia da Sérvulo acrescenta ainda que os novos desafios que se colocam nos mercados africanos, quer ao nível da reforma e modernização administrativa - que visa acelerar a entrada de novos investidores e remover barreiras ao investimento -, quer ao nível de áreas de atuação que exigem um conhecimento muito especializado e consolidado - como é o caso das energias renováveis, infraestruturas, agricultura e tecnologia -, impulsionam esta tendência.

Assim, a entrada destas firmas no mercado africano permitiu não só alavancar a sua posição global entre os principais *players*, como também potenciar os seus negócios. “A nossa posição global e o reconhecimento internacional que conseguimos alcançar estão intimamente associados a África. O nosso próprio crescimento na jurisdição portuguesa está fortemente ligado ao sucesso que conseguimos alcançar internacionalmente através da nossa prática africana”, refere o *managing partner* da Miranda.

Também na Sérvulo, com o crescimento do volume de trabalho e de negócio neste mercado, o posicionamento no mercado internacional saiu reforçado.

No futuro, tanto a Miranda como a Sérvulo, não têm nenhum novo mercado-alvo em África, mas continuarão a avaliar as oportunidades de expansão para novas jurisdições. Por outro lado, a AVM, está a avaliar oportunidades de expansão e parcerias noutras jurisdições africanas com potencial de crescimento, nomeadamente na África Ocidental e Oriental. ■

**“Em determinadas áreas e com um determinado tipo de clientes, a advocacia é cada vez mais uma profissão “sem fronteiras” em que a colaboração entre colegas de diferentes países é essencial”**

**Diogo Xavier da Cunha**  
*Managing partner*  
da Miranda

