

“Nunca a Actividade Legislativa Foi Tão Flexível Como Agora”

As rápidas alterações de contexto que o País sofre na esfera económica, política e social, e a consequente pressão sobre a necessidade de ajustamentos da legislação, trazem oportunidades de crescimento para a advocacia. A MDR Advogados está atenta e vai aproveitar, garante o manager partner da empresa, Tiago Arouca Mendes

Texto Pedro Cativelos • Fotografia Mariano Silva

Ao completar dez anos no mercado moçambicano, a MDR Advogados revisita o seu percurso e as fases de desenvolvimento e consolidação da sua posição. Mas é olhando para a frente que vê com optimismo um conjunto de factores que pretende aproveitar para se afirmar entre os líderes de mercado. O destaque vai para a dinâmica do sector de energia, uma das suas especialidades, e que tem metas bem definidas para o alcance do acesso universal e de desenvolvimento.

O recente pacote de medidas de estímulo à economia anunciado pelo Presidente Nyusi e a indústria do gás são também parte dos factores que vão mexer com o quadro legal e alimentar do crescimento que almeja, segundo Tiago Arouca Mendes, manager partner da MDR Advogados.

Estamos nas vésperas do 10.º aniversário da MDR no mercado moçambicano. Como resume o vosso percurso durante este tempo? O que era a MDR e no que se tornou?

Começarei por explicar a nossa missão e depois falarei sobre como estamos a construí-la. A nossa missão é de ser um escritório de referência nos mercados onde estamos presentes, sermos verdadeiros parceiros dos nossos clientes e elevarmos a advocacia feita em África, tendo em conta o que se espe-

ra deste continente no contexto global. O nosso projecto começou em 2012 e nasceu da estratégia internacional de um escritório já conceituado e líder do mercado em Portugal. Depois expandimos a nossa presença para países em que entendemos haver factores que permitem transportar o nosso ADN.

Refiro-me, por exemplo, à língua em comum, o mesmo sistema jurídico que é romano-germânico, a cultura. Portanto, temos várias semelhanças e particularidades que fizeram com que nos consolidássemos tanto em Angola como em Moçambique.

Criar e expandir projectos desta natureza impõe grandes dificuldades ou nem por isso? Como foi a evolução da edificação da MDR?

Entrámos em 2012 com três advogados e hoje somos cerca de 20 colaboradores, dos quais 12 advogados. Isto significa que temos um crescimento orgânico paulatino, adequado à realidade do mercado. Temos vindo a acompanhar Moçambique na sua evolução. Acompanhamos os agentes económicos nos seus projectos e, por causa disso, a nossa profissão evoluiu à medida que o próprio mercado evoluiu.

Nos últimos anos, de facto, o desígnio do projecto tem vindo a ser a consolidação local e internacional. É um projecto que na sua génese foi pensado para acompanhar transacções, investi-



mento estrangeiro no País e que resulta ao longo dos anos. Logicamente, estando aqui presentes e a crescer, temos mais clientes nacionais e mais consciencialização nacional. Criámos essas relações ao longo dos anos e elas vão-se fortalecendo. É um projecto que tem vindo a transformar-se.

O País também vai observando uma série de transformações económicas, sociais, políticas, etc., incluindo eventos imprevisíveis de natureza global, como os ciclones e a pandemia... Como é que se vivem estas transformações ao vosso nível como advogados?

Felizmente somos muito versáteis e flexíveis. Sou moçambicano, estou cá desde os anos 2000 e tenho visto transformação e abertura para outros mercados internacionais, para outras formas de se fazer negócios, um desenvolvimento de vários sectores.

Vi isso acontecer já em 2000 e estamos aqui presentes como MDR desde 2012, época em que a economia estava a crescer a quase dois dígitos por causa da exportação do carvão. Mas, de repente, tivemos uma mudança radical e, novamente, um levantar mais lento, mas que está a acontecer. Ao nível dos escritórios de advogados isso traduz-se na necessi-

“Continuamos a investir nas pessoas e queremos, acima de tudo, que a nossa qualidade advenha do capital humano. Os sistemas dão-nos eficiência, celeridade, baixam os níveis de erro e encurtam



B

NOME Tiago Arouca Mendes

CARGO Managing Partner da MDR Advogados

IDADE 31 anos

FORMAÇÃO Licenciatura em Direito pela Universidade Nova de Lisboa, 2013; Master of Laws pela Católica Global School of Law, 2019; e Mestrado em Transnational Law pela Católica Global School of Law, 2021.

CARREIRA Colabora com a Sociedade desde 2014, sendo sócio desde 2021 e estando inscrito na Ordem dos Advogados Moçambicana e na Ordem dos Advogados Portuguesa.

Presta assessoria jurídica a clientes maioritariamente estrangeiros em projectos de reestruturação, fusão, cisão e aquisição de participações sociais ou de operações de financiamento. A sua experiência estende-se a sectores como a banca, energia, indústria extractiva, seguros, ramo imobiliário, construção civil, retalho, entre outros.

dade de sermos versáteis quanto ao tipo de serviços que prestamos. Se durante esta época ajudámos os nossos clientes estrangeiros a estabelecerem-se em Moçambique, vários deles desinvestem, saem do País.

Mas, ao mesmo tempo que isso acontece, o Governo reage buscando vários parceiros e agências internacionais [para responder aos efeitos dos ciclones]. Essa vontade do Executivo lança outro tipo de trabalho que, para os escritórios de advogados, são muito interessantes como, por exemplo, serviços de consultoria nas formas legais para a implementação de projectos em sectores necessários para o crescimento e que tenham que ver com o sector das águas, de resíduos, etc. Por isso, estamos já a trabalhar com o Governo e com as agências internacionais que apoiam o desenvolvimento do País.

E quais são as áreas mais notáveis da vossa intervenção?

Estamos no sector das águas, resíduos e energia, que são muito activos de várias perspectivas, não só do ponto de vista de *developer* da central eléctrica, mas também na perspectiva legislativa, de políticas. Há vários pontos de vista para cada um dos sectores sob os quais podemos intervir como advoga-

dos e consultores jurídicos, sem esquecer a advocacia clássica, a forma como acompanhávamos os projectos quando Moçambique ainda estava numa rota de crescimento e que estamos agora a retomar.

Nestes dez anos, o que podemos destacar como grandes mudanças impactantes a nível legal em Moçambique?

Vou concentrar-me nas mais recentes porque são muitas e isso é um bom sinal, até porque antes a actividade legislativa era escassa, não estávamos a legislar tão rápido.

Ligando até ao anúncio feito no mês passado pelo Presidente da República sobre o pacote de medidas para aceleração económica, tudo isso tem de se traduzir em medidas legislativas porque as políticas que foram apontadas necessitam sempre de uma base legal para serem implementadas.

Ao nível legislativo, tivemos, recentemente, a revisão do Código Comercial que veio retirar alguns títulos societários que já não eram utilizados e introduziu inovações que já eram necessárias, como a possibilidade do uso dos meios tecnológicos para reuniões dos órgãos sociais, algo que já era questionado pelos nossos clientes. Temos a nova lei da

electricidade que lança as bases para o fortalecimento do sistema eléctrico nacional e tem em conta a nova realidade das mini-redes que surge dentro do design do Governo relativo à energia para todos até 2030.

É preciso estar atento ao que é necessário do ponto de vista legislativo para atingir esta meta. Temos ainda a ractificação do acordo de mobilidade entre os países da CPLP, sendo que cada Estado tem de levar avante as medidas necessárias para reformar legalmente os regimes que já existem para a entrada e saída de cidadãos estrangeiros.

Isto revela-se muito desafiante tendo em conta que Portugal é parte da União Europeia. Também temos o que, actualmente, é uma preocupação do mundo todo, que é o branqueamento de capitais, cuja lei foi recentemente aprovada e alarga o leque de entidades sujeitas à mesma tanto para empresas do ramo financeiro como não-financeiro.

Assim que esta lei foi aprovada, recebemos muitos clientes do ramo não-financeiro a questionarem se estão ou não sujeitos a essa lei, o que demonstra a enorme preocupação que já tínhamos acompanhado em vários dos institutos e entidades públicas sobre leis de branqueamento de capitais e financiamento ao terrorismo.



O Parlamento desempenha papel importante na resposta à dinâmica da actividade legislativa

► **Acredita que depois das primeiras exportações de gás os investidores estrangeiros voltam?**

Sim. Os megaprojectos envolvem valores muito acima dos que Moçambique alguma vez teve. Isso atrai uma cadeia de valor muito grande de que temos vindo falar nos últimos anos, do ponto de vista do conteúdo local. Temos ouvido clientes a falar de algumas operações e contactos em curso que, sem dúvida, vão interessá-los. Estão só à espera de, quando arrancar, serem capazes de estar envolvidos. Há uma atracção muito grande para a economia como um todo pelas receitas fiscais que dali vão resultar e o efeito que poderão ter na capacidade financeira do Governo. Mas, idealmente, não devia ser apenas isso, porque temos outros sectores importantes como o agro-negócio. Ou seja, Moçambique tem envolvimento no mercado de *commodities* que não tem que ver com gás natural.

Falou de conteúdo local, cuja lei ainda não foi finalizada. Quais devem ser as implicações disso?

De facto, a lei do conteúdo local não está finalizada, temos apenas uma proposta de lei que ainda não foi aprovada. Temos, portanto, várias disposições legais que já existem em diferentes sectores para dinamizar a manobra local, a

transmissão de conhecimento, entre outros. Do nosso lado, isso toca-nos porque somos sempre muito activos a comentar as propostas de legislação que surgem, até porque é uma norma do sector privado estar envolvido e fazer comentários. Faz parte de um processo de audição aos *stakeholders* e, quando tal surge, estamos lá para dar o nosso parecer. Acreditamos que ainda há muito que discutir, muitos pontos de vista a ter em conta porque uma lei de conteúdo local não é uma coisa fácil.

Normalmente os países da CPLP têm uma matriz legal muito similar à de Portugal, mas, ao longo do tempo, vão ganhando protagonismo nos seus quadros legais. Nota isso olhando para o quadro legal moçambicano?

Sem dúvida. Devemos sempre ter em conta que o contexto africano difere do europeu, americano ou qualquer outro. A ligação legal com Portugal existe desde a base e, até agora, em alguns aspectos, ainda é a mesma.

Mas toda a evolução tem de ser feita tendo em conta o contexto em que estamos, ou seja, o contexto cultural africano e aí nota-se que, em alguns temas, faz sentido importar o que de melhor se faz, por exemplo, em Portugal e Angola. Vimos isso ainda há dez anos com a imple-

mentação da legislação da concorrência, que entrou em actividade há poucos anos, mas é uma legislação que tem uma base semelhante à dos outros países onde estamos presentes. Mas o mesmo já não se nota com o sector energético porque a realidade de Portugal difere muito da de Moçambique.

Temos também a preocupação de integração na SADC, temos um acordo de comércio livre entre os países africanos, pelo que há aqui um contexto de respeito e ao qual devemos estar muito atentos, porque são países que estão à nossa volta e com os quais existe um grande potencial de desenvolvimento do próprio negócio.

Se eu vier, daqui a dez anos, para fazer o balanço de 20 anos da MDR, o que gostaria de me dizer nessa altura?

Gostaria que, tanto ao nível interno quanto externo, tivéssemos consolidado o potencial que temos e ter sido parceiros de vários projectos importantes, não só pelo volume de negócios, mas também pelo tipo de projecto que seja estratégico para o País. Gostávamos de, passados mais dez anos, olharmos para trás e termos visto, de facto, as coisas a acontecer e nós termos estado lá a acompanhar os projectos e sermos mais reconhecidos, conforme a nossa missão. ■

#1 GOLO. AGÊNCIA DO ANO.

**AGÊNCIA DO ANO NOS PRÉMIOS LUSÓFONOS.
AGÊNCIA #1 NAS PESQUISAS PMR DESDE 2005.
AGÊNCIA MAIS PREMIADA DE SEMPRE.**

GOLO

Think local