



JLA quer crescer em relevância no mercado jurídico moçambicano

Com uma actuação assente no conhecimento do contexto local e na ligação a redes internacionais, a JLA Advogados afirma-se como uma sociedade preparada para acompanhar investimento, projectos complexos e operações transfronteiriças em Moçambique. A firma vê oportunidades em sectores como energia, gás natural, infraestruturas, minas, agronegócio e financiamento climático, mas defende que o sucesso do investimento no país exige preparação regulatória, leitura institucional e assessoria jurídica especializada.

Como surgiu a JLA Advogados e quais foram as principais motivações que levaram à criação da firma no mercado jurídico moçambicano?

A JLA Advogados surgiu da identificação de uma necessidade clara no mercado Moçambicano: a de uma sociedade com forte conhecimento do direito local, mas simultaneamente preparada para acompanhar investimento estrangeiro, operações complexas e projectos com dimensão internacional.

A consolidação da firma coincidiu com uma fase de maior dinamismo económico em Moçambique, marcada pelo crescimento de sectores como energia, recursos naturais, banca, infraestruturas e investimento privado.

A principal motivação foi, em termos institucionais, construir uma plataforma jurídica moçambicana credível, tecnicamente sofisticada e orientada para o negócio, capaz de servir tanto clientes nacionais como investidores estrangeiros. Esse posicionamento explica também a aposta, desde cedo, em relações internacionais estruturadas, designadamente com a Abreu Advogados, para responder a matérias multi-jurisdicionais e a projectos de maior complexidade.

Quais são hoje as principais áreas de prática em que a JLA Advogados actua e que tipo de serviços jurídicos presta aos seus clientes?

Somos uma sociedade *full-service* com enfoque particularmente forte nas áreas de societário, laboral, fiscal, imobiliário, contencioso, recuperação de crédito e regulatório. Os diretórios internacionais destacam consistentemente a nossa experiência em *project finance* nos sectores de energia, O&G e minas.

Na prática, isso traduz-se na assessoria à entrada de investimento em Moçambique, estruturação de operações e reestruturações, *due diligence*, negociação contratual, apoio regulatório, financiamento de projectos, relações laborais, contencioso e gestão de risco. Em projectos mais complexos, o nosso valor acrescentado está na articulação entre o enquadramento legal Moçambicano com as exigências dos financiadores, concessionárias, subcontratados e entidades reguladoras.

A firma tem acompanhado clientes nacionais e estrangeiros interessados em investir em Moçambique. Como avaliam actualmente o ambiente jurídico e institucional para o investimento no país?

Fazemos uma avaliação técnica mista, mas globalmente prudente e construtiva. Por um lado, Moçambique continua a apresentar fundamentos de atractividade muito relevantes: recursos naturais de escala mundial, potencial energético, oportunidades em infraestruturas, agronegócio, mineração e transformação industrial, além de um quadro legal de investimento revisto recentemente em 2023. Por outro lado, persistem desafios de previsibilidade regulatória, capacidade administrativa, execução institucional e ritmo de implementação.

Em suma, acreditamos que Moçambique continua a ser um mercado de oportunidade, mas não de execução automática. O investimento bem-sucedido exige preparação regulatória, boa leitura institucional e assessoria jurídica com conhecimento local profundo e capacidade transfronteiriça.





Na vossa experiência, quais são os principais desafios legais e regulatórios que investidores encontram ao iniciar ou expandir negócios em Moçambique?

Os principais desafios são, desde logo, a navegabilidade regulatória e a coordenação entre múltiplas entidades públicas, sobretudo em sectores regulados. Em investimentos estruturados, os temas mais sensíveis costumam ser licenciamento, uso da terra, conteúdo local, temas cambiais, compliance laboral e fiscal, contratação pública, e articulação entre direito interno e documentação de financiamento internacional, normalmente sujeita a leis internacionais.

Em sectores como LNG, minas, energia e infraestruturas, o investidor também enfrenta maior densidade documental e regulatória: concessões, contratos com o Estado, project agreements, procurement, reassentamento, questões ambientais e comunitárias, financiamento sindicado ou com ECAs/DFIs, além de exigências crescentes de ESG e local content. A nossa experiência em operações como o Area 1 LNG confirma precisamente essa necessidade de assessoria sofisticada e coordenada com escritórios internacionais.

Por outro lado, que oportunidades económicas ou sectores estratégicos consideram mais promissores para investimento no mercado moçambicano neste momento?

Os sectores mais promissores continuam a ser energia, gás natural, infraestruturas, minas, agronegócio, logística, indústria associada a cadeias de valor de recursos naturais e, de forma crescente, actividades relacionadas com conteúdo local e serviços de suporte a mega-projectos.

Num plano talvez mais futurístico, achamos que também merecem atenção os domínios da transição energética, electrificação, modernização de activos energéticos, *climate finance* e infraestruturas resilientes. A aprovação de uma Estratégia Nacional de Financiamento Climático 2025–2034 é um sinal institucional importante para projectos compatíveis com financiamento verde e *blended finance*.

A nossa leitura é que as melhores oportunidades não estarão apenas na extracção, mas sobretudo na integração de cadeias de valor através da prestação local de bens e serviços, infraestrutura de suporte, industrialização, financiamento e formação de capacidade local.

A JLA Advogados mantém ligações institucionais com associações e escritórios internacionais. De que forma essa rede internacional contribui para apoiar clientes com interesses transfronteiriços?

Contribui de forma muito concreta. A parceria com a Abreu Advogados permite à JLA trabalhar, em modelo integrado, matérias que cruzam Moçambique, Portugal e outros países da lusofonia, ou que exigem coordenação entre direito Moçambicano, documentação internacional e exigências de financiadores globais. Isto é particularmente relevante em *project finance*, *banking*, *M&A*, *oil & gas*, *compliance* e estruturação de investimento.

Já a pertença à LEX Africa permite-nos uma cobertura continental e contacto directo com firmas líderes em múltiplas jurisdições africanas. Para clientes com cadeias regionais de operações, *procurement*, expansão para outros mercados africanos ou disputas transfronteiriças, esta rede reduz o risco de fragmentação do aconselhamento jurídico.

Em termos práticos, a vantagem competitiva desta arquitectura internacional está presente em três eixos: rapidez de coordenação, consistência técnica entre jurisdições e capacidade de mobilizar equipas conjuntas para operações complexas. É isso que um cliente institucional valoriza quando entra em mercados como o Moçambicano.

Num contexto de evolução do ambiente empresarial em Moçambique, que tendências legais ou regulatórias consideram que irão marcar os próximos anos?

Na minha perspectiva há quatro tendências muito claras.

A primeira é a consolidação do novo regime de investimento privado, com maior foco em incentivos, garantias e alinhamento com as necessidades actuais de captação de investimento.

A segunda é a densificação regulatória do conteúdo local, sobretudo no sector petrolífero e nos mega projectos.

A terceira tendência é a maturação do quadro laboral e do *compliance* empresarial, com impactos práticos em contratação, despedimento, fiscalização, políticas internas e gestão de recursos humanos, na sequência da nova Lei do Trabalho.

A quarta é o crescimento da regulação ligada a ESG, arbitragem, contratação complexa, financiamento climático e governação de projectos.

À medida que Moçambique se posiciona em LNG, energia e infraestruturas, o mercado jurídico tenderá a exigir maior especialização em financiamento, ambiente, comunidades, *procurement*, resolução de litígios e *reporting* de sustentabilidade.

A formação contínua e o desenvolvimento técnico dos advogados são apontados como prioridade da firma. Como a JLA Advogados garante a actualização e especialização da sua equipa?

A formação contínua é o nosso lema interno! Investimos sistematicamente na actualização técnica e no desenvolvimento de competências pessoais, com o objectivo de assegurar soluções robustas e inovadoras aos nossos clientes.

Como é que o fazemos? Além de promover e financiar programas de pós-graduações e mestrados dos nossos advogados, temos um protocolo com a Faculdade de Direito da UEM, que prevê a organização conjunta de conferências, workshops, estágios e bolsas, promovendo assim uma ligação permanente à Academia. No âmbito da cooperação com a Abreu Advogados e o seu Instituto do Conhecimento, temos também a possibilidade de participar em seminários, cursos e publicações.

A responsabilidade social e o trabalho pro bono fazem parte da actuação da firma. Que iniciativas têm sido desenvolvidas neste âmbito e qual o impacto esperado na sociedade moçambicana?

Na JLA Advogados, entendemos que a advocacia tem também uma função social e institucional. Por isso, a responsabilidade social e o trabalho *pro bono* fazem parte da forma como concebemos a nossa actividade, em especial num contexto como o de Moçambique, onde muitas organizações com impacto relevante na sociedade enfrentam limitações no acesso a apoio jurídico qualificado.

Temos procurado, dentro das nossas possibilidades, apoiar entidades da sociedade civil, organizações sem fins lucrativos e iniciativas com relevante interesse público, prestando assessoria jurídica *pro bono* em matérias que contribuem para o seu reforço institucional, para a sua segurança jurídica e para a sustentabilidade da sua actuação.

Mais do que uma prática complementar, esta é, para nós, uma expressão concreta do compromisso da JLA com o desenvolvimento do país. Acreditamos que, ao colocar conhecimento jurídico ao serviço de entidades que geram valor social, estamos também a contribuir para instituições mais sólidas, para uma cultura de melhor governação e para um ambiente social e económico mais inclusivo e resiliente.

Num mercado jurídico cada vez mais competitivo, o que diferencia a JLA Advogados e que valor acrescentado procuram oferecer aos seus clientes?

A nossa diferenciação resulta da combinação entre conhecimento local efectivo e capacidade internacional. Nem todas as firmas conseguem unir domínio do contexto jurídico e institucional Moçambicano com acesso orgânico a uma rede lusófona e pan-africana de alto nível.

Em segundo lugar, o nosso posicionamento



Num plano talvez mais futurístico, achamos que também merecem atenção os domínios da transição energética, electrificação, modernização de activos energéticos, climate finance e infraestruturas resilientes. A aprovação de uma Estratégia Nacional de Financiamento Climático 2025–2034 é um sinal institucional importante para projectos compatíveis com financiamento verde e blended finance.

reconhecido em operações sofisticadas, nomeadamente em *project finance*, energia, LNG, banca, minas e investimento estruturado.

Em último mas não menos importante, a nossa cultura de proximidade estratégica ao cliente: não respondemos apenas a questões jurídicas, mas ajudamos a estruturar soluções. Mais do que um “fornecedor externo” procuramos ser um “parceiro” em projectos, transacções e disputas.

Que perspectivas a firma tem para o futuro — tanto em termos de expansão das suas áreas de prática como do seu papel no desenvolvimento do ambiente de negócios em Moçambique?

As perspectivas são claramente de crescimento qualificado. A evolução natural da JLA deverá passar por aprofundar

áreas de maior sofisticação técnica e de maior procura no mercado.

Ao mesmo tempo, também ambicionamos ter um papel institucional mais amplo no desenvolvimento do ambiente de negócios em Moçambique, podendo contribuir para a formação de juristas, participar no debate regulatório, apoiar a sofisticação do mercado e servir de ponte entre Moçambique e o mercado internacional.

Em suma, queremos crescer não apenas em dimensão, mas em relevância — como uma sociedade capaz de acompanhar a transformação económica de Moçambique com rigor jurídico, visão estratégica e padrão internacional.