

"A inteligência artificial não é apenas mais uma ferramenta a acrescentar ao trabalho do advogado, é uma mudança de era"

A internacionalização, a inovação e a proximidade aos clientes são hoje fatores decisivos na advocacia. Em entrevista à Mais Magazine, Nuno Cabeçadas, Managing Partner da Miranda & Associados, explica como a firma responde aos desafios de um setor em constante transformação.



Nuno Cabeçadas, Managing Partner da Miranda & Associados

O que distingue a Miranda Alliance de outras alianças internacionais de sociedades de advogados e que vantagens oferece aos clientes?

O nosso principal traço distintivo é talvez a nossa génese. A Miranda nasceu de fora para dentro. Não é uma firma portuguesa que, a certa altura, decidiu expandir-se para África. A vocação internacional e africana está na génese e nós estamos em

África desde a fundação. Isto não é uma estratégia que foi sendo desenhada, é uma marca de nascença.

Depois há o resultado de quase 40 anos de trabalho conjunto, de relações pessoais e profissionais muito sólidas e de uma forma parecida de estar no mercado entre as várias sociedades da aliança. É aí que somos muito fortes: conhecimento local a sério, com uma

lógica de acompanhamento internacional por trás.

De que forma asseguram um acompanhamento consistente e coordenado em diferentes países?

Há muitos anos de trabalho conjunto na Miranda Alliance, e isso cria uma cultura de serviço partilhada e uma coordenação

muito próxima entre os vários escritórios nos diferentes países.

Para além da dimensão institucional, há também uma dimensão pessoal. Muitos dos advogados que hoje trabalham com os nossos colegas em Angola, em Moçambique, em Cabo Verde ou noutras jurisdições conhecem-se há décadas, trabalharam juntos, cresceram profissionalmente juntos, sabem como cada um pensa e como cada um trabalha. Isso dá-nos uma rapidez e uma confiança que não se conseguem construir de um dia para o outro. Quando um cliente nos traz um projeto para uma destas jurisdições, não estamos a trabalhar com desconhecidos. Estamos a falar com pessoas que já conhecemos bem, há muitos anos, e com quem temos, para além da relação profissional, uma forte relação pessoal.

Quais são as principais oportunidades e desafios jurídicos nos mercados africanos?

As oportunidades são evidentes. África tem tendências demográficas e económicas muito fortes, e há uma necessidade enorme de investimento em energia, infraestruturas, telecomunicações, recursos naturais, saúde, educação, serviços financeiros.

Os números falam por si. Atualmente, uma em cada três crianças que nascem no mundo nasce em África. Em 2040, um em cada três jovens entre os 15 e os 24 anos será africano. E em 2050 a população ativa africana será cinco vezes maior do que a europeia - maior do que a China e a Índia juntas. Há um paralelo que gosto de usar: em 1980, a China era mais pobre do que muitos países africanos são hoje. Entre 1980 e 2020, a população ativa chinesa cresceu 200 milhões de pessoas e o PIB multiplicou-se por 30. Nos próximos 20 anos, a população ativa africana vai crescer o dobro disso. Mesmo que a produtividade cresça só a metade do ritmo chinês, estamos a falar de um PIB africano 15 vezes maior do que é hoje.

A isto junte-se a riqueza em recursos naturais - cobre, lítio, cobalto, terras raras, essenciais para a transição energética - e 65% da terra arável por cultivar que ainda existe no planeta. E depois há a revolução digital, que em África acontece a um ritmo impressionante, com fenómenos de “leapfrogging”: passa-se diretamente para a tecnologia de ponta sem percorrer as etapas intermédias. O M-Pesa, por exemplo, é um exemplo muito impressionante: nasceu no Quênia e tornou-se o maior provedor de pagamentos da África Austral,

bancarizando milhões de pessoas que nunca tinham tido acesso ao sistema financeiro.

Há, é claro, desafios reais: mais complexidade regulatória, mais exigência de compliance, alguma instabilidade em certos mercados, constrangimentos e restrições cambiais e, nalguns casos, instituições que ainda estão a consolidar-se.

Mas fazendo o deve e o haver, o saldo é claramente positivo. África está a construir o seu futuro agora, e quem estiver preparado para a acompanhar vai fazer parte desse crescimento.

Como têm evoluído as necessidades dos clientes e como se tem adaptado a Miranda Alliance?

Os clientes estão, sem dúvidas, mais exigentes. Querem respostas rápidas, integradas, viradas para o negócio, e já não chega dizer qual é a solução juridicamente correta. É preciso explicar o que realmente funciona, quais são os riscos e como se executa.

A tecnologia tem também um papel central. Estamos a investir em ferramentas digitais e em inteligência artificial, mas a aquisição de tecnologia é apenas o primeiro passo. O verdadeiro desafio é consolidar uma cultura digital dentro da organização, porque, num futuro próximo, dominar a IA deixará de ser uma vantagem competitiva e passará a ser um requisito básico. Os advogados que souberem combinar conhecimento jurídico profundo, domínio destas ferramentas e as competências humanas que sempre distinguiram os melhores profissionais estarão especialmente bem-preparados para prosperar neste contexto de mudança acelerada.

Que tendências jurídicas irão marcar os próximos anos em energia, infraestruturas, tecnologia e investimento estrangeiro?

Os próximos 20 anos vão ser de muito trabalho para os advogados em África, e digo isto com toda a convicção. O mercado vai ser maior, com muito mais pessoas e mais empresas. Estamos a ver o crescimento demográfico e económico a fazer surgir uma classe média em expansão, que por sua vez faz disparar a procura por bens e serviços. Essa procura, para ser satisfeita, exige investimento - em produção, distribuição, retalho, serviços financeiros - e os volumes de investimento direto estrangeiro em África tendem necessariamente a aumentar.



Quais são as prioridades estratégicas da Miranda Alliance para o futuro?

A primeira é continuar a reforçar a nossa plataforma internacional, sem perder o que nos distingue: uma presença integrada, próxima dos mercados e construída em relações de longo prazo.

A segunda é investir nas pessoas. O futuro da Miranda Alliance vai depender muito da nossa capacidade de formar novas gerações de advogados que sejam tecnicamente fortes, mas também preparados para trabalhar em ambientes internacionais e multiculturais, cada vez mais complexos.

A terceira é a inovação, não só tecnológica, mas na forma como prestamos o serviço, como comunicamos com os clientes e como entregamos valor. E aqui não tenho dúvidas: a inteligência artificial não é apenas mais uma ferramenta a acrescentar ao trabalho do advogado, é uma mudança de era, comparável em profundidade à Revolução Industrial. Queremos estar na linha da frente desta transformação, ser proficientes no uso destas ferramentas e saber aproveitá-las para desenhar melhores soluções para os nossos clientes.

Miranda | **MIRANDA ALLIANCE**

www.mirandalawfirm.com