

CLIPPER BOOK MIRANDA				 Miranda & Associados Sociedade de Advogados, SP, RL
MEDIA	ADVOCATUS			
Nº PAG.	1 / 16 - 19	DATA	março 2017	

advocatus

WWW.ADVOCATUS.PT

COMUNICAR DIREITO

DIRETOR: JOÃO TIPOS | DIRETORIA EDITORIAL: FÁTIMA DE SOUSA | MENSAL | N.º 84 | MARÇO DE 2017 | 15 EURO



26

PEDRO REBELO DE SOUSA,
SENIOR PARTNER DA SRS

**“DEIXÁMOS MARCA
NA ADVOCACIA
PORTUGUESA”**

08

ANTÓNIO COSTEIRA FAUSTINO
EVITAR O AUMENTO DA TAXA



O novo presidente da Caixa de Previdência dos Advogados e Solicitadores não vai esperar até 2020 para fazer o balanço do atual regulamento. E, se tiver condições, pretende evitar o aumento da taxa de contribuição para os 24%.

16

MIRANDA ALLIANCE
A ESTRATÉGIA PARA A COSTA
DO MARFIM



A Miranda Alliance deu mais um passo na estratégia de internacionalização com a associação ao escritório CDI Counsel, da Costa do Marfim. Um mercado sofisticado, em que o foco estará nas telecomunicações, energia e construção.



CLIPPER BOOK MIRANDA				 Miranda & Associados Sociedade de Advogados, SP, RL
MEDIA	ADVOCATUS			
Nº PAG.	1 / 16 - 19	DATA	março 2017	

Internacionalização

**NUNO CABEÇADAS E ÉRIC MEGALOU,
ADVOGADOS DA MIRANDA ALLIANCE**

“O mercado de serviços jurídicos costa-marfinense é bastante sofisticado”

O escritório CDI Counsel, da Costa do Marfim, é a mais recente adição da Miranda Alliance. A expansão para o país é explicada pelo líder do escritório africano, Éric Megalou, e pelo sócio da Miranda responsável pela jurisdição, Nuno Cabeçadas. Um mercado que declaram sofisticado e em que o foco estará nas áreas de telecomunicações, geração de energia elétrica e construção.



CLIPPER BOOK MIRANDA				 Miranda & Associados Sociedade de Advogados, SP, RL
MEDIA	ADVOCATUS			
Nº PAG.	1 / 16 - 19	DATA	março 2017	

ADVOCATUS.PT

Advocatus | O que justifica a expansão da Miranda Alliance para a Costa do Marfim?

Nuno Cabeçadas | O alargamento da nossa cobertura geográfica em África é um vetor essencial da nossa estratégia. A Miranda é a mais internacional sociedade de advogados portuguesa e, mesmo no plano europeu, serão poucos os escritórios que conseguirão rivalizar connosco em experiência nos mercados africanos. A nossa aposta no continente tem 30 anos e temos, por isso, uma relativa facilidade em implementar e concretizar projetos de expansão. Há uma base de trabalho e de capital de experiência e conhecimento acumulado ao longo de décadas que conseguimos mobilizar para novas geografias.

A génese da aposta na Costa do Marfim é semelhante à de outros mercados para os quais nos expandimos nos últimos anos. Tivemos nos últimos meses muitas solicitações de trabalho para esta jurisdição por parte dos clientes, quer de clientes tradicionais da Miranda, quer de novos clientes que procuram o nosso know-how nos chamados mercados emergentes em África. Entretanto estas solicitações começaram a ganhar um volume e complexidade que exigem uma presença mais sólida e permanente no terreno. Foi, por isso, natural e quase inevitável avançarmos para um modelo de associação com um escritório local que nos permita, em conjunto, dar resposta às necessidades dos clientes, numa lógica integrada e de full service.

Advocatus | É um país com muitas oportunidades de negócio?

Eric Megalou | A Costa do Marfim tem uma economia muito diversificada. A economia já não assenta apenas no binómio cacau - café, tendo atualmente perspectivas de grande crescimento no sector petrolífero (a Costa do Marfim produz já cerca de 45 mil barris por dia), mineiro (ferro, bauxite, diamantes), telecomunicações, eletricidade, construção, infraestruturas e portos - o porto de Abidjan movimenta cerca de 20 milhões de toneladas de carga por ano e é o mais importante porto da África ocidental.

Advocatus | É seguro investir?

EM | O país conseguiu readquirir a estabilidade política e social que favoreceu o desenvolvimento



“Tivemos nos últimos meses muitas solicitações de trabalho para esta jurisdição por parte dos clientes, quer de clientes tradicionais da Miranda, quer de novos clientes que procuram o nosso know-how nos chamados mercados emergentes em África”

económico no período pós-independência. A estabilidade política é, ao mesmo tempo, uma garantia e um grande incentivo ao investimento.

Para além disso, temos feito grandes progressos na eliminação de barreiras ao investimento e subimos bastante na classificação do índice de facilidade de fazer negócios do Banco Mundial. Este progresso é fruto das reformas levadas a cabo pelo governo do Presidente Alassane Ouattara, cuja visão é fazer da Costa do Marfim uma economia emergente em 2020. As reformas efetuadas (maior facilidade na constituição de sociedades, maior facilidade e rapidez na obtenção de licenças e alvarás, criação dos tribunais do comércio, etc.) contribuíram decisivamente para um ambiente de negócios mais seguro e favorável.

Advocatus | Como funciona a justiça no país?

EM | A justiça funciona de forma bastante transparente e independente. A criação dos tribunais de comércio contribuiu para uma maior celeridade na resolução dos litígios de natureza comercial e empresarial. Por outro lado, assistimos a um recurso cada vez maior à arbitragem, quer na Câmara de Arbitragem da Costa do Marfim, quer no Tribunal Comum de Justiça e Arbitragem da OHADA, cuja sede está localizada em Abidjan.

Advocatus | A expansão pressupõe que há clientes. Que tipo de clientes?

NC | A atual base de clientes na Costa de Marfim - que vamos, naturalmente, procurar alargar - é razoavelmente diversificada. Para além dos nossos clientes tradicionais no sector do petróleo e gás, trabalhamos com muita regularidade com empresas de construção, farmacêuticas e instituições bancárias e financeiras.

Advocatus | Qual a abordagem a este mercado?

NC | O mercado de serviços jurídicos costa-marfinense é bastante sofisticado. O país tem excelentes advogados, alguns deles com experiência internacional, e as maiores sociedades têm uma organização e modelo de funcionamento que nada ficam a dever ao que encontramos na Europa, ainda que a uma escala naturalmente menor. A nossa aposta passa por colocarmos ao serviço dos clientes a expertise de um conjunto de advogados especialistas nas áreas mais importantes da economia da Costa do Marfim, convocando também o saber e a experiência que acumulamos no tronco jurídico comum dos países da região: a regulamentação da OHADA e da UEMOA, por um lado, e, por outro, a matriz jurídica de raiz francesa partilhada com outros países em que a Miranda Alliance está presente (os

CLIPPER BOOK MIRANDA				 Miranda & Associados Sociedade de Advogados, SP, RL
MEDIA	ADVOCATUS			
Nº PAG.	1 / 16 - 19	DATA	março 2017	

Internacionalização

“O que vamos procurar fazer na Costa do Marfim é, dando relevo às circunstâncias e contexto específicos do país, o mesmo que já fazemos em 10 outros países em África”

Camarões, o Gabão, a República Democrática do Congo e o Congo-Brazzaville).

Vamos, portanto, continuar a servir a nossa base internacional de clientes, apostando no cross-selling e no reconhecimento que o mercado nos faz no sentido de nos considerar uma referência incontornável na região. Repare que a Miranda Alliance é a única rede de escritórios de advogados de origem portuguesa internacionalmente reconhecida nos principais diretórios como um player pan-africano, estando colocada, neste particular, ao lado dos grandes escritórios europeus e americanos. O que vamos procurar fazer na Costa do Marfim é, dando relevo às circunstâncias e contexto específicos do país, o mesmo que já fazemos em 10 outros países em África: padrões de qualidade internacional, conhecimento profundo da realidade local e comunicação com o cliente na sua própria língua, seja ela o português, o inglês, o francês, o espanhol ou o alemão. A Costa do Marfim tem, evidentemente, uma realidade local muito própria que não se compadece com a mera repetição acritica de fórmulas utilizadas noutros países. Julgo que tem sido a nossa capacidade de reconhecer e compreender as especificidades de cada geografia que nos tem permitido ter sucesso nas várias jurisdições em que estamos presentes.

Advocatus | A que áreas de negócio vai responder o escritório?



NC | Somos e queremos continuar a ser full service. Cobrimos e damos resposta a todas as áreas, acompanhando o investidor em todas as fases dos seus projetos na Costa do Marfim. Estamos particularmente capacitados para prestar serviços nas áreas tradicionais do escritório: o petróleo e gás, o direito mineiro, o direito bancário, o direito comercial e societário, o direito fiscal e o direito laboral. De um ponto de vista das indústrias e setores económicos, estamos muito atentos às áreas que o Eric mencionou há pouco e que são identificadas como prioritárias no Plano Nacional de Desenvolvimento 2016-2020 apresentado em maio pelo governo costa-marfinense: a geração de energia elétrica, as infraestruturas, a construção e obras públicas e as telecomunicações.

“Temos escala mais do que suficiente para participar em todas as grandes operações”

Advocatus | Têm escala para competir com que sociedades?

NC | Nas fases iniciais de implementação de projetos de expansão não almejamos a dimensão como um fim em si mesmo. Nunca estaremos, como é evidente, na mesma escala dos grandes escritórios ingleses e americanos. Os segmentos de mercado que procuramos servir também não são os mesmos. Aliás, esses grandes escritórios são nossos clientes em muitas das operações que conduzem em África e para as quais precisam do nosso apoio. Dito isto, a Miranda Alliance conta com quase 250 advogados, distribuídos por 17 países. Temos, por isso, escala mais do que suficiente para participar em todas as grandes operações.



"QUEREMOS ESTAR EM MAIS MERCADOS"

Advocatus | A aposta nos mercados africanos francófonos é uma resposta à crise nos mercados lusófonos?

Nuno Cabeçadas | Não. A expansão para os mercados francófonos foi delineada muito antes da desaceleração verificada nos países africanos de expressão portuguesa. Repare que a nossa aposta nos mercados da África francófona teve início em 2010, com a expansão para o Gabão, numa altura em que a economia angolana estava no auge do seu crescimento. A expansão para os Camarões foi feita em 2013, ano em que Moçambique iniciou um período de extraordinário desenvolvimento económico.

Nós queremos estar em mais mercados, incluindo, nos mercados francófonos, porque o alargamento e aprofundamento da rede nos traz grandes vantagens competitivas. O modelo de integração e partilha permite-nos estabelecer relações com os clientes numa lógica de *one stop shop* para parte significativa do continente africano. O trabalho jurídico é sempre feito em associação com os parceiros locais em cada jurisdição, mas os clientes sabem que o seu ponto de contacto em Lisboa, em Luanda ou em Libreville pode assegurar uma gestão coerente e integrada dos seus assuntos nos vários países onde estamos presentes.

Advocatus | Como têm feito face às dificuldades vividas em Angola?

NC | Mantendo-nos fiéis aos nossos princípios e permanecendo ao lado dos clientes nos períodos mais difíceis para eles. A Fátima Freitas Advogados, o escritório associado da Miranda Alliance em Angola, construiu ao longo dos anos uma extraordinária reputação no país, sendo um porto seguro de apoio aos clientes nos tempos mais difíceis. Temos muito orgulho na nossa relação de quase 20 anos com estes colegas angolanos, com os quais temos, em conjunto, conseguido dar uma resposta muito positiva ao presente momento da economia angolana.

Advocatus | Que peso tem o mercado africano na Miranda Alliance? E no negócio da Miranda?

NC | Bastante. A Miranda é gene-

ticamente internacional. Não nos expandimos para outros mercados como reação à crise em Portugal e não olhamos para as jurisdições africanas em ciclos de curto prazo ou de rentabilidade imediata. A nossa presença em África não é de agora, nem sequer deste século. Desde que o Agostinho Pereira de Miranda fundou o escritório em 1987 que África tem um peso muito significativo na nossa atividade. O contínuo crescimento em Portugal é uma parte importante da nossa estratégia, mas não o faremos à custa de uma menor aposta nos mercados internacionais. Temos e continuaremos a ter uma vocação marcadamente internacional.

Advocatus | O que diferencia o mercado de serviços jurídicos em Portugal e em África?

NC | O mercado dos serviços jurídicos em África evoluiu muitíssimo nos últimos anos. Não vejo, hoje, diferenças relevantes de qualidade técnica entre os advogados portugueses e africanos. O que haverá ainda é uma menor experiência dos colegas africanos em algumas matérias que nos seus países são emergentes e que em Portugal se encontram já consolidadas, como os mercados de capitais ou as operações estruturadas em regime de *project finance*. Estou convencido que este gap será, no curto prazo, eliminado.

No mais, a produção doutrinária e jurisprudencial nos países africanos é ainda menor do que a que temos em Portugal. Isto torna o exercício da advocacia bem mais difícil. Quando estou a trabalhar numa operação em Portugal, sei que um qualquer ponto controvertido terá, com elevado grau de probabilidade, sido já objeto de reflexões da doutrina ou de decisões judiciais. Os colegas africanos não têm, as mais das vezes, o benefício deste acervo para apoiar a sua prática. Mas em termos de orientação para o cliente e organização interna dos escritórios, vemos já em África muitos exemplos das melhores práticas internacionais.

Advocatus | O mercado da advocacia na África lusófona é muito distinto do da África francófona? De que modo?

NC | Desde logo, a matriz jurídica

é distinta – de raiz portuguesa na África lusófona e francesa na África francófona. Os mercados francófonos estarão também porventura mais consolidados do que os mercados lusófonos e apresentam uma maior massa crítica – no fundo, exerce-se advocacia com base no direito local há mais tempo nos países francófonos do que na África lusófona, o que acaba por ser natural se considerarmos que a independência dos países africanos de expressão portuguesa ocorreu cerca de 15 anos mais tarde que a independência das ex-colónias francesas. Basta pensarmos, por exemplo, que a Ordem dos Advogados de Moçambique tem pouco mais de 20 anos – foi criada apenas em 1994. A evolução que a advocacia daquele país conheceu num tão curto espaço de tempo é verdadeiramente notável.

Advocatus | Quais os planos de expansão da Miranda Alliance?

NC | Procuraremos sempre estar onde os nossos clientes precisam de nós. A esmagadora maioria dos clientes da Miranda Alliance trabalha connosco em mais do que uma jurisdição. Temos também alguns casos de sobreposição perfeita de geografias, ou seja, clientes a quem prestamos serviços em quase todas as jurisdições em que estamos presentes.

Não queremos crescer por crescer ou expandir-nos apenas numa lógica de colocação de bandeiras, mas consideraremos sempre oportunidades de expansão quando haja um *business case* consistente, quando tenhamos clientes-âncora que justifiquem uma presença mais sólida numa nova jurisdição ou quando a expansão faça sentido na lógica global da rede. O valor que cada nova jurisdição aporta à rede é exponencial, não é meramente linear. Note que o ser global é, em si mesmo e por si só, uma preposição de valor muitíssimo importante para as grandes firmas de advocacia e para as grandes consultoras. Esse não é, como é evidente, o nosso campeonato, mas procuraremos, à nossa escala, oferecer um serviço tão alargado em termos geográficos quanto aquilo que interpretemos em cada momento ser a procura – já existente ou que consigamos criar.

Advocatus | Como identificaram o escritório CDI Counsel para esta parceria?

NC | O Eric Megalou, responsável pelo CDI Counsel, é um jurista extraordinariamente talentoso e com quem tínhamos vindo a desenvolver uma profunda relação profissional ao longo dos últimos meses, no âmbito da assistência a clientes que nos começaram a solicitar ajuda para o acompanhamento dos seus assuntos na Costa do Marfim. A evolução para um modelo mais próximo de colaboração foi uma consequência natural da excelente relação que já tínhamos e de termos verificado que o volume e diversidade de trabalho que nos é confiado nesta jurisdição exigia uma presença local mais sólida e permanente.