

CLIPPER BOOK MIRANDA				 Miranda & Associados Sociedade de Advogados, SP, RL
MEDIA	JORNAL DE NEGÓCIOS			
Nº PAG.	16 / 17	DATA	21 dezembro 2017	

Lex

AGOSTINHO PEREIRA DE MIRANDA SÓCIO FUNDADOR DA MIRANDA & ASSOCIADOS

“No futuro, Angola será um país amigo do investimento estrangeiro”

Agostinho Pereira de Miranda acredita que a economia de Angola vai mesmo diversificar-se e que, ao contrário do que hoje em dia sucede, o país se tornará “amigo do investimento estrangeiro”.

JOÃO MALTEZ
email@negocios.pt

Com a Miranda & Associados a cumprir 30 anos desde o ano em que foi criada, o seu sócio fundador relembra o percurso traçado e seguido por uma firma de advocacia que apostou desde o primeiro dia na internacionalização. Em entrevista ao Negócios, Agostinho Pereira de Miranda sublinha que os mercados externos representam dois terços da actividade do seu escritório, assim como enfatiza o papel central de África no trabalho que a sociedade desenvolve. Em particular Angola, que acredita irá diversificar a economia e tornar-se “um país amigo do investimento estrangeiro”.

Afirmou numa anterior entrevista ao Negócios que a “Miranda é uma bicicleta de alta competição que segue uma direcção e um objectivo”. O rumo que a Miranda hoje segue é o mesmo que foi traçado por si há 30 anos?

Quando disse que a Miranda é uma bicicleta de alta competição, se calhar fui mais premonitório do que queria. Uma bicicleta de alta competição tem 21 mudanças e tivemos, especialmente nestes últimos dois anos e meio, que usar mudanças que nunca tínhamos usado. Aquelas que se usam quando se sobe uma ladeira muito íngreme. Agora já estamos em terreno plano. Este ano, tudo indica, vamos conseguir uma rentabilidade ao nível de 2014/2015.



A internacionalização para os países africanos de expressão portuguesa creio que se revelou mais difícil do que [as sociedades de advogados tinham antecipado].

Esse período de dois anos seguiu-se à saída de um conjunto de sócios para a concorrência? Voltando à alegoria da bicicleta, foi um acontecimento semelhante a uma queda?

Não tivemos uma queda. Uma queda significaria uma quebra no fluxo do nosso trabalho, uma perda de clientes... Isso nunca aconteceu. Aconteceu uma diminuição da velocidade que exigiu de nós o melhor que tínhamos em termos de energia, de criatividade e de solidariedade.

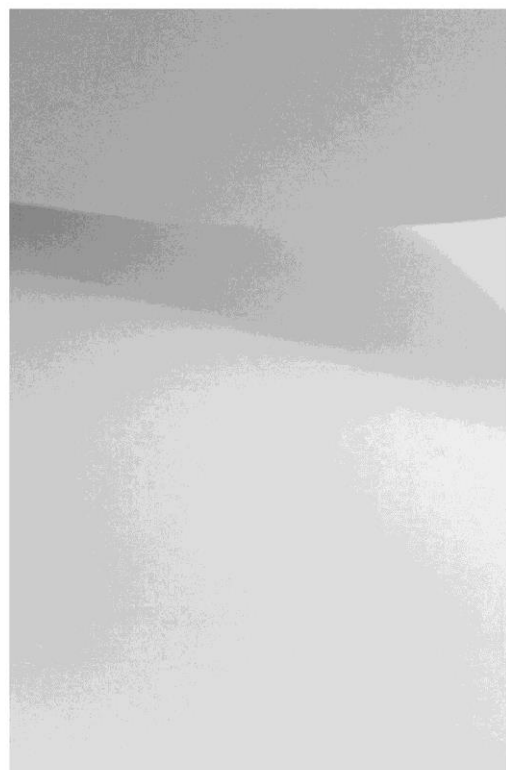
A Miranda é hoje o que projectou há 30 anos?

Não. A Miranda é muito mais do que aquilo que sonhei, quando há 30 anos comecei com um pequeno escritório. Tão pequeno que partilhava a minha secretária com outros dois advogados. Na altura, não tinha a certeza de conseguir realizar o objectivo, que era estar presente em todos os países de expressão portuguesa. Começámos por Angola, depois Moçambique, depois São Tomé, Guiné, Cabo Verde. Quando tínhamos coberto os cinco países de expressão portuguesa, atrevemo-nos a entrar em Timor-Leste.

Posteriormente surgiu a aposta na África francófona.

A expansão para os países de expressão francesa, em boa verdade, nem sequer é uma ideia minha. É uma ideia de um sócio que já não está connosco. Isso é-lhe reconhecido. Esta firma, se hoje é uma instituição na advocacia portuguesa deve-o a muita gente. Não apenas advogados. São centenas os colaboradores que passaram pela Miranda.

Quer na sua génese, quer no percurso seguido, a Miranda procurou diferenciar-se da concorrência. Quisera inovar ou sentiram necessidade de ocupar um espaço que estava por preencher? A necessidade é muito inventiva.



Se calhar foi um bocadinho de visão, porque cresci em África. Desde logo gostava de ir para África. A internacionalização também veio naturalmente porque conhecia, digamos assim, as soluções para os clientes internacionais, por ter trabalhado nos Estados Unidos. Não posso dizer que foi por desenho de um grande projecto, foi muito mais pelas razões expostas e por ter encontrado as pessoas certas para executarem esse sonho. Ao ponto de termos ido para países que nem me passaram pela cabeça. Gostava de poder dizer que foi uma visão que tive, mas não, foi uma dinâmica.

Como vê o processo de internacionalização, também muito focado em África, que foi seguido por outras grandes sociedades

de advogados?

As outras sociedades começaram 20 anos depois de nós. No tempo de “vacas gordas”, se estivesse no lugar deles, teria em definitivo começado pelo mercado espanhol, que é o que faz sentido. Até hoje, para mim, permanece um mistério porque é que as maiores sociedades portuguesas não se expandiram para Espanha, para a Polónia, para a Lituânia...

Essa não aposta em Espanha terá resultado do facto de as maiores sociedades do país vizinho terem vindo para Portugal?

Nós tínhamos essa obrigação...

... De fazer o que as grandes sociedades espanholas fizeram relativamente a Portugal?
Exactamente. A verdade é que o

CLIPPER BOOK MIRANDA				 Miranda & Associados Sociedade de Advogados, SP, RL
MEDIA	JORNAL DE NEGÓCIOS			
Nº PAG.	16 / 17	DATA	21 dezembro 2017	

negócios

QUINTA-FEIRA | 21 DEZ 2017 | LEX | 17



Bruno Simão

Clientes: “Advocacia terá de adaptar-se a novas exigências”

O mercado nacional nunca deixou de ser também uma aposta da Miranda. Que peso tem Portugal na vossa actividade?

Estamos a caminho de um terço da nossa actividade no mercado nacional. Mas temos de que pensar que o mercado nacional está em acelerada reconfiguração.

De que resulta essa reconfiguração?

De uma série de factores, como a transferência da propriedade de várias empresas grandes e também da evolução que se está a verificar... Neste momento temos melhores possibilidades de contratação lateral. No espaço de dois anos contratámos três sócios em domínios tão críticos como a energia, reformulámos o escritório no Porto e apostámos no Direito Laboral, que com este processo de reconfiguração do mercado português vai também oferecer muitíssimas possibilidades. A Advocacia vai mudar muito...

temos clientes que utilizam companhias para analisarem o tipo de serviço que prestamos de forma comparativa com aquilo que fazem outras sociedades.

Com que consequências?

Este novo ambiente de exigência do cliente vai por em causa duas coisas que para as firmas portuguesas têm sido a razão do seu sucesso: a tarifa horária e a chamada pirâmide ou “leverage”. Estes dois elementos têm permitido aos sócios das firmas portuguesas ganhar o que ganham. Os sócios têm que aprender a ganhar menos dinheiro. Além disso, uma concorrência que está a chegar a Portugal que são os “alternative legal providers”. Isto é, aqueles operadores que oferecem produtos jurídicos, peças processuais estandardizadas, com uma componente de digitalização muito elevada. Estes operadores vão pressionar imenso as sociedades da dimensão da nossa, particularmente ao nível do custo. ■

fluxo de trocas era recíproco. Porque é que as sociedades portuguesas não haviam de instalar um escritório em Madrid e outro em Barcelona, para servirem os seus clientes portugueses? Para mim é um mistério. A internacionalização para os países africanos de expressão portuguesa creio que se revelou mais difícil do que tinham antecipado e por isso é que se vê a tentativa de vir buscar à Miranda os melhores colaboradores. Nós, até hoje, continuamos a ser “perseguidos” por essa “maldição”.

Referia antes que é difícil entrar nos mercados africanos. Para a Miranda também o foi?

É muito difícil. Também o foi para nós. Também não acertámos à primeira. Não somos mais espertos que a concorrência.

Como olha hoje para a realidade angolana? Como vê as mudanças que os novos actores políticos estão a desencadear, em particular ao nível da economia?

Tem havido vários programas nestes três anos desde a queda do preço do petróleo em Angola. Em Portugal não sabemos o suficiente. De todo o modo, tem havido várias iniciativas legislativas no sentido da diversificação da economia. Ao fim destes três anos, o resultado é zero. Na verdade, a economia angolana teve um crescimento negativo.

Como é que isso se explica?

A explicação prende-se com a ausência de estímulos ao investimento estrangeiro, quando é certo que não há capitais internos, nem há sequer o capital institucional que per-

mita que o investimento estrangeiro seja bem-vindo. Mas acredito que a diversificação vai avançar. Com este presidente, e de acordo com o que o que nós conhecemos do plano intercalar, que vai até Março, e do plano estratégico, que vai até 2015, no futuro, Angola será um país amigo do investimento estrangeiro. Muito a exemplo do que acontece hoje na Costa do Marfim.

O que é que o leva a acreditar numa nova conjuntura?

Há um novo quadro institucional, com uma facilitação muito grande dos vistos de entrada e de trabalho e com uma grande facilidade de exportação dos lucros. Estes três elementos são capitais. Estou muito optimista em relação ao futuro da diversificação da economia angolana. ■

A advocacia vai mudar muito em que sentido?

Há duas advocacias: a do advogado em prática isolada, que me merece imenso respeito. São os mais esforçados dos profissionais, ganham pouco e são quem muitas vezes está na primeira linha de defesa do estado de Direito, das matérias ambientais, dos direitos dos refugiados. São essas pessoas que, muitas vezes, fazem mais do que as grandes sociedades.

E quanto à advocacia organizada em regime societário?

A advocacia dedicada às empresas e especialmente de empresas de dimensão média e grande, essa vai ser confrontada com uma concorrência feroz das auditorias. Vai ter de se adaptar às novas exigências dos clientes, que têm a ver com padronização de serviços. Já



A advocacia dedicada às empresas, e especialmente de empresas de dimensão média e grande, essa vai ser confrontada com uma concorrência feroz das auditorias.