

DIOGO XAVIER DA CUNHA
MANAGING PARTNER
DA MIRANDA

Crise trará “insolvências e aumento da litigiosidade”



A atividade da sociedade de advogados está a crescer acima de 20% este ano.

LEX 14 e 15

DIOGO XAVIER DA CUNHA MANAGING PARTNER DA SOCIEDADE DE ADVOGADOS MIRANDA

Crise trará “insolvências e aumento da litigiosidade”

Os mercados externos têm “um peso maioritário” na faturação da sociedade de advogados Miranda, mas segundo Diogo Xavier da Cunha, a crise e o reforço da atividade por cá mudaram um pouco o paradigma.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt



Éa sociedade de advogados portuguesa que mais aposta na internacionalização, mas o peso da faturação que os mercados externos têm nas contas da Miranda este ano “decreceu um pouco”, assegura o managing partner, Diogo Xavier da Cunha. A crise causada pela pandemia explica em parte essa nova realidade, mas o mesmo advogado afiança ao Negócios que o

crescimento da atividade em Portugal também ajudou. Numa altura em que a incerteza em torno do que será o comportamento da economia a curto e médio prazo, Diogo Xavier da Cunha admite, face a experiências anteriores, que a litigiosidade, as reestruturações e as insolvências vão marcar os próximos tempos.

Em resposta à atual conjuntura, que mudanças adotou a

equipa da Miranda para continuar a dar resposta ao trabalho que os clientes vos pedem?

Felizmente não foi necessário implementar grandes mudanças. De um ponto de vista tecnológico, a Miranda e os escritórios da Miranda Alliance já estavam adequadamente equipados para fazer face ao desafio que surgiu sem grande aviso. E, culturalmente, o ajustamento não foi

particularmente exigente, dado que já estávamos todos habituados a trabalhar remotamente – entre nós e com os clientes.

Os mercados externos continuaram a ter o mesmo peso na faturação da Miranda após o aparecimento da crise pandémica?

Continuam a ter peso maioritário, isso é claro. Mas este ano o peso relativo decresceu um

Angola: pandemia e preço do petróleo agravam problemas

Em defesa de um alívio fiscal no OE

Diogo Xavier da Cunha admite que qualquer orçamento para o próximo ano, tendo em conta a crise, “é um enorme desafio, seja para o Governo seja para as empresas”, tendo em conta o atual nível de incerteza. Dito isto, o atual líder da sociedade de advogados Miranda, entende que seria bom, ainda que a proposta de OE não o indique, que houvesse um alívio fiscal. “Correndo o risco de ser impopular, esse alívio não deveria deixar de fora os que mais contribuem e que já o fazem por sistema há muitos anos. Tal como todos nós, empresas e famílias, o Estado tem a responsabilidade de fazer mais com menos”, frisa o advogado. Para as empresas, diz, “deveria haver um forte incentivo à sua capitalização”. Até porque, sublinha, “esta pandemia mostrou a saciedade que a maioria das empresas em Portugal tem enormes fragilidades financeiras e não consegue aguentar situações de redução ou suspensão de atividade sem ajuda”.

pouco, algo que também se deve a um importante crescimento da nossa atividade em Portugal.

O objetivo de alargar a vossa atividade no país em que fase está?

Os passos que temos dado tendo em vista o crescimento da nossa atividade “doméstica” têm sido bastante bem-sucedidos. Não só em 2019 sentimos um forte crescimento dessa

parte da nossa atividade, como no que vai de 2020 continua a crescer a um ritmo bem interessante.

Que tradução prática tem esse ritmo de crescimento?

Estamos a crescer acima dos 20%, quando comparado com 2019. Acresce que já temos como clientes várias empresas de referência e temos tido participação crescente em operações e assuntos de elevado perfil, à imagem do que fazemos a nível externo. Em paralelo, reforçamos o nosso colégio de sócios, com a integração de dois novos sócios de capital, o Nuno Gouveia e o Pedro Melo, e a subida de João Amaral a sócio contratado.

Tendo em conta a crise sanitária e os reflexos da mesma sobre a economia, quais são as preocupações que os clientes vos transmitem?

As preocupações são distintas de setor para setor. Um cliente do setor do turismo em Portugal ou Cabo Verde tem naturalmente preocupações diferentes das de uma empresa mineira a operar em Moçambique ou de um investidor no setor imobiliário no nosso país.

Não há preocupações comuns?

A única preocupação que eu diria que é comum a todos é a incerteza e o que ela representa para os respetivos negócios. Para uns há problemas que serão mais conjunturais e que porventura se resolverão com o fim

da pandemia, mas para outros há questões verdadeiramente estruturais que põem em causa a própria sobrevivência do seu negócio e que obrigará a importantes decisões estratégicas.

Tendo em conta as distintas preocupações que refere, que tipo de assessoria jurídica é expectável que vos seja pedida nos próximos meses?

Não é fácil identificar um padrão que seja comum a todos os países da Miranda Alliance, mas é expectável que haja um aumento da litigiosidade a vários níveis, o que se poderá traduzir em mais trabalho de contencioso de diferentes tipos. Também haverá uma tendência para as empresas reavaliarem os seus recursos humanos, podendo levar a reestruturações internas ou mesmo reduções de pessoal.

É também de esperar o aumento das insolvências de empresas?

Em tempos de crise, os processos de insolvência também acabam por ser incontornáveis. Mas também temos uma grande expectativa de que possam surgir oportunidades interessantes do ponto de vista transacional, seja por via de operações de aquisição ou de fusão seja de compra e venda de ativos. Aliás, já estamos a trabalhar em alguns projetos a esse nível. Estas oportunidades tanto podem decorrer de dificuldades económicas como de opções estratégicas. ■

No atual contexto, de que forma está a evoluir a atividade da Miranda nos países africanos de expressão lusófona?

No global, a evolução é positiva. Vinhamos de um ano de 2019 que foi muito positivo e, apesar da pandemia, a atividade em 2020 tem mostrado uma importante resiliência, especialmente em Angola e Moçambique, Cabo Verde também tem crescido, embora neste caso também devido à integração da equipa do Luís Borges Rodrigues no último trimestre de 2019. A Guiné-Bissau e São Tomé e Príncipe são tradicionalmente mercados com menor peso e com maior volatilidade em termos de atividade. Em 2019, também tiveram bons níveis de atividade, mas no que vai de 2020 têm sofrido um pouco mais.

De que forma está a economia angolana a lidar com a conjuntura e com a crise dos preços do petróleo?

É uma questão especialmente complexa, sabendo-se que a excessiva dependência do petró-

leo, a queda do respetivo preço e as consequentes dificuldades económicas e cambiais de Angola já eram problemas com que o país se deparava há vários anos. A pandemia e o seu impacto no mercado mundial do petróleo apenas vieram agravar um problema que já era muito delicado.

E quanto a Moçambique? Como está a economia do país a ser afetada?

A situação em Moçambique é distinta da de Angola, desde logo porque não se trata de um país dependente das exportações de petróleo. As exportações de gás são ainda diminutas, mas a expectativa é que quando se iniciarem as vendas de GNL, o impacto económico seja muito relevante. Com pequenas flutuações, a nossa atividade em Moçambique tem sido muito regular e 2020 não tem fugido à regra.

Moçambique tem agora de lidar com um novo problema, o do terrorismo.

Entristece-nos ver que o enorme potencial do país acaba por ser atraído por questões específicas. Durante anos, houve um clima de “guerrilha” permanente. Depois vieram os problemas associados ao escândalo das chamadas “dívidas ocultas”, que implicou um travão a fundo dos doadores externos. E nos últimos tempos é a ameaça terrorista na província de Cabo Delgado, não se tendo até agora visto uma clara demonstração de capacidade militar para pôr termo aos ataques, nem vontade em trazer ajuda internacional para o efeito. ■



Apesar da pandemia, a atividade [nos países lusófonos] em 2020 tem mostrado uma importante resiliência.