

Veículos autónomos sob pressão ■ P. 8

Nuno Pena, sócio da CMS Portugal, escreve sobre a emergência dos carros autónomos e os desafios da conectividade confiável, estradas inteligentes, regras claras de responsabilidade e, muitíssimo importante, de aceitação social.



02.04.2026

Diretor
André Macedo
Subdiretores
Lígia Simões
e Ricardo
Santos Ferreira



Advisory

Caderno publicado como suplemento do Jornal Económico nº 2344. Não pode ser vendido separadamente.

“Temos um objetivo muito ambicioso, queremos voltar aos dois dígitos de crescimento”

Entrevista ■ Paula Gomes Freire, managing partner da VdA - Vieira de Almeida, definiu um objetivo ambicioso para a sociedade: crescer a dois dígitos. Como? Para outros mercados, com novos produtos e serviços, mais negócio e, também, abertura à consolidação. Focando-se no essencial, no cliente e em criar valor. E adaptando-se às transformações que estão a mudar o setor. ■ P.4-5



Depois das muitas alterações e da urgência legislativa, o desafio é concretizar

Enquadramento ■ P.3

Activecap gere 120 milhões, quer duplicar e dar retorno de 15% ao ano

Gestão ■ P.6

Bankinter Investment acelera no mercado dos ativos alternativos

■ M&A P.7

Eversheds Sutherland assessora negócio de 115 milhões de dólares no oil&gas entre a BP e Eni e a ETU Energias

Angola ■ P.7



Imobiliário ajusta-se, mas vai continuar a crescer

Mercado ■ Otimismo moderado. Uma visão positiva. É assim que se olha para a evolução do imobiliário, em período de ajustamento depois do crescimento recente. Novos investidores. Foco na habitação, mas também na logística e nas infraestruturas. ■ P.2-3

Imobiliário vai continuar a crescer, mas com ajustamento



Análise ■ Otimismo moderado, mas uma visão positiva. É assim que se olha para a evolução do mercado do imobiliário, em período de ajustamento depois do crescimento recente. Novos investidores, mais sofisticados. Foco na habitação, mas também na logística e nas infraestruturas.

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

A palavra mais utilizada para descrever o ponto atual do setor imobiliário é ajustamento. Não é só o enquadramento legislativo (ver texto ao lado), mas a ressaça dos últimos anos de crescimento acelerado, com a garantia de que a procura continua lá, firme.

“Os ciclos económicos têm tido historicamente uma duração de sete anos, e desde 2014 que continuamos numa fase de expansão”, analisa João Moura, partner e head of Real Estate, Hospitality, Construction & Infrastructure. “Seria expectável que em 2021 poderia haver um abrandamento, mas com o efeito pandemia diria que estamos num novo ciclo ou numa extensão do ciclo de expansão”, diz.

“O setor tem demonstrado grande resiliência face às diversas circunstâncias geopolíticas e socioeconómicas internacionais. As transações continuam a ocorrer, mas com maior prudência por parte

dos investidores, refletindo a adaptação ao contexto macroeconómico”, acrescenta Nuno Sá Carvalho, managing partner e sócio coordenador da área de Imobiliário e Urbanismo da Cuatrecasas.

O nível de procura continua acima da oferta, com maior investimento global, apesar de terem reduzido o número de transações.

O investimento estrangeiro continua a ser dominante. “Existe um interesse generalizado por Portugal e por todos os segmentos do imobiliário”, assevera João Moura. “Portugal é já um mercado imobiliário reconhecido internacionalmente e continua a atrair investimento estrangeiro com perfil sofisticado e profissional”, acrescenta Nuno Sá Carvalho.

O capital estrangeiro continua a representar a maior fatia do investimento imobiliário comercial em Portugal, com uma quota de mais de 60% do volume de investimento, apesar de os investidores portugueses terem marcado maior presença.

Mas houve uma mudança, porque o perfil do investimento “tem

vindo a tornar-se mais sofisticado e institucionalizado”, como aponta Diogo Belard Correia, sócio contratado para a área do Imobiliário da Abreu Advogados. Se há alguns anos o mercado era muito marcado por investidores individuais internacionais, hoje verifica-se uma presença crescente de fundos institucionais e de promotores internacionais com estratégias de médio e longo prazo. São fundos institucionais, promotores internacionais, “muitas vezes em parceria com operadores locais”, private equity e family offices.

Apesar de o investimento institucional core permanecer aquele que tem mais peso, recentemente temos vindo a assistir à entrada de novos players, diz ao Jornal Económico (JE) Rita Xavier de Brito, sócia de Imobiliário da Uría Menéndez, que identifica os investidores dos Estados Unidos como particularmente ativos.

Otimismo moderado

A expectativa é de que o investimento continue a fluir e o setor a crescer. Quem trabalha com imobiliário fala em expansão, mas também em otimismo moderado, até por que há incerteza, com a situação geopolítica a pesar, obviamente, e a testar o apetite dos investidores pelo risco, especialmente se sentirmos pressão nas taxas de juro, decorrente de um choque inflacionista. Depois, uma questão nacional: “Aguardamos a versão final dos diplomas aprovados no âmbito do pacote de habitação para sabermos se a maioria

dos problemas identificados serão resolvidos”, diz ao JE Manuel Maria Gonçalves, CEO da APPII Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários. E José Diogo Marques, sócio da KGSA, alerta para questões que levam tempo a resolver. “A verdade é que estamos numa tempestade perfeita: desequilíbrio entre oferta e procura, custos de produção muito elevados e sem tendência de descaída e um mercado ainda com pouca maturidade para explorar em escala a industrialização da construção”, diz.

Dito isto, onde se espera que o investimento seja concretizado, que segmentos vão crescer? “Grande parte dos fundos institucionais e de capital privado são agnósticos quanto à classe de ativos do imobiliário comercial em que investem, tomando a decisão de investir aqui ou ali em função do caso concreto que mais se adequa à estratégia de investimento que em cada momento apresentem (como por exemplo a diversificação da carteira de ativos) e bem assim aos retornos que procuram”, diz Rita Xavier de Brito.

A habitação, em particular nos segmentos acessível e para a classe média, continuará a ser, claramente, a maior oportunidade, aponta Manuel Maria Gonçalves. “É importa sublinhar um ponto essencial: a procura existe e os promotores querem participar”, acrescenta.

Nuno Sá Carvalho identifica os segmentos residencial prime

e hospitality, mas também logística. “Há sinais de continuidade no pipeline, sobretudo em segmentos com fundamentos mais sólidos”, diz. A expectativa é que o residencial para arrendamento continue a crescer, até porque existe um desfasamento estrutural entre oferta e procura, especialmente nas áreas metropolitanas.

O alojamento alternativo, como residências de estudantes e senior living, impulsionado por fatores



Nuno Sá Carvalho
Managing partner e coordenador de Imobiliário e Urbanismo da Cuatrecasas



João Pinheiro da Silva
Sócio de Imobiliário da CMS Portugal



Diogo Belard Correia
Sócio contratado na área do Imobiliário da Abreu Advogados



João Moura
Partner e head of Real Estate, Hospitality, Construction & Infrastructure da EY-Parthenon



José Diogo Marques
Sócio da KGSA



CRISTINA BERNARDO

demográficos e pela internacionalização do ensino em Portugal, também deverão continuar a crescer.

A reconversão de ativos, nomeadamente a transformação em habitação de escritórios ou ativos comerciais, será igualmente uma possível evolução do mercado, em virtude das alterações no mercado laboral e nos hábitos de consumo.

“Há uma cada vez maior apetência para produtos com procu-

ra comprovada e contratos sólidos. Quem promove e financia prefere projetos com processos de licenciamento adiantados, boa eficiência energética e critérios ambientais claros”, reforça João Pinheiro da Silva.

“O amadurecimento do perfil dos investidores deverá permitir um crescimento em segmentos associados a tendências estruturais, ao invés de investimento em produtos mais oportunistas”, refere Diogo Belard Correia.

A logística e os data centers deverão continuar a atrair investimento, beneficiando da posição geográfica de Portugal e da crescente digitalização da economia. A energia, também.

“Tal como no ano anterior, será um ano em que a capacidade de execução fará a diferença: quem conseguir gerir os processos negociais e as contingências próprias do mercado português terá uma vantagem competitiva clara”, finaliza Sá Carvalho.

Depois da urgência legislativa, o desafio é concretizar

Legislação ■ Novas leis e novas regras prometem criar um novo enquadramento para o setor do imobiliário, mas o desafio vai se a prática, como sempre.

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

Tem sido um vendaval de medidas as que o setor do imobiliário tem enfrentado nos últimos anos, com uma ação muito focada na resposta à crise habitacional, mais ainda num período eleitoral cheio, com três legislativas em pouco mais de três anos.

“As alterações legislativas e regulatórias introduzidas recentemente visam, sobretudo, promover maior transparência, acessibilidade e sustentabilidade no mercado imobiliário português, com especial ênfase no setor habitacional”, sintetiza ao Jornal Económico (JE) Nuno Sá Carvalho, managing partner e sócio coordenador da área de Imobiliário e Urbanismo da Cuatrecasas. “As demais alterações, sobretudo ao nível da simplificação dos procedimentos administrativos e de incentivo ao investimento têm um efeito mais estrutural”, acrescenta.

O problema, claro, “já não é tanto na legislação em si, mas sobretudo a sua aplicação prática”, considera Diogo Belard Correia, sócio contratado da Abreu Advogados na área do Imobiliário.

“No licenciamento, as promessas de simplificação só funcionam se foram acompanhadas de processos digitais, regras claras e equipas com meios nas câmaras municipais”, reforça João Pinheiro da Silva, sócio de Imobiliário da CMS Portugal.

A regulação urbanística e os processos de licenciamento continuam a ser apontados como um dos maiores entraves à oferta de habitação, com a legislação, a interpretação das normas ou a capacidade das autarquias e serem apontadas como fontes de bloqueios. João Pinheiro da Silva diz que são os três fatores. “A lei muda muitas vezes e há regras que se sobrepõem, o que, aliado ao facto das interpretações não serem iguais

entre municípios, e não raras vezes dentro do mesmo município, retira previsibilidade e aumenta custos. Acresce ainda a falta de recursos: equipas curtas, muita rotatividade e ferramentas digitais ainda frágeis tornam os processos mais lentos”, afirma.

Custa tempo e estre traduz-se em dinheiro. “A falta de linearidade destas questões conduz a procedimentos de controlo urbanístico morosos, complementa Gonçalo Reino Pires, sócio de Urbanismo da Uría Menéndez. “Esta morosidade é igualmente devida a outros fatores típicos e já conhecidos, mas que o legislador e a Administração Pública ainda não conseguiram atalhar: a insuficiência e a falta de renovação dos recursos humanos nas entidades públicas, a falta de coordenação e de articulação entre entidades públicas, a incapacidade para assumir decisões fora dos quadros típicos mais frequentes e a conseqüente inadequação de soluções para projetos mais ambiciosos. A falta de segurança jurídica e urbanística associada a processos de comunicação prévia é igualmente uma perturbação da dinâmica urbanística”, acrescenta.

“São necessárias regras mais claras e uniformes, nomeadamente com orientações vinculativas, prazos que se cumpram de facto, sistemas digitais que falem entre si e mais técnicos especializados, incluindo formação em análise de risco e sustentabilidade”, defende Pinheiro da Silva.

Mas “quando os desafios que se colocam no setor imobiliário não são causados pela lei, não se pode esperar que mudanças legislativas resolvam problemas de fundo”, avisa, no entanto, José Diogo Marques, sócio da KGSA. “As mudanças legislativas em perspetiva poderão ser mais ou menos interessantes, e acho que são interessantes, mas não terão peso suficiente para mexer significativamente os ponteiros da balança”, acrescenta.



Rita Xavier de Brito
Sócia de Imobiliário
da Uría Menéndez



Gonçalo Reino Pires
Sócia de Urbanismo
da Uría Menéndez



Manuel Maria Gonçalves
CEO
da APPII

Paula Gomes Freire ■ A managing partner da Vieira de Almeida definiu um objetivo ambicioso para a sociedade: crescer a dois dígitos. Como? Para outros mercados, com novos produtos e serviços, mais negócio e, também, abertura à consolidação. Focando-se no essencial, no cliente e em criar valor. E adaptando-se às transformações que estão a mudar o setor.

“É sempre possível estar aberto a alguma ideia de M&A”

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

O ano passado foi desafiante, com a instabilidade, maior concorrência e um quadro regulatório alterado. Como é que enfrentaram este período?

Já nos habituámos todos a viver num tempo particularmente desafiante. Aquilo que eu acho é que em tempos de maior incerteza e de maior desafio é essencial ter uma visão clara e uma visão estratégica. Um dos pilares do ano passado foi, de facto, uma nova reflexão estratégica para os próximos tempos, mas, sobretudo, foi focarmo-nos no essencial, naquilo que fazemos, e o essencial é entregar valor aos nossos clientes e apostar e fazer com que as pessoas que temos dentro de casa possam atingir o seu máximo potencial. No fim do dia, esta combinação e este empenho nestas duas frentes, é nisso que nos focamos, muito atentos àquilo que se passa à nossa volta e procurando definir linhas claras e uma estratégia e uma orientação clara para o futuro. É com este conjunto de ingredientes que é mais fácil lidar com os tempos que vivemos.

Esse foco traduziu-se em crescimento?

A boa notícia é que sim. Crescemos 3% face ao ano anterior. Acho que nestes tempos que vivemos, crescer é uma ótima notícia, sobretudo num contexto em que temos também de fazer face a enormes investimentos. Por isso, o crescimento é crítico e é a chave da sustentabilidade a médio e longo prazo. Crescemos particularmente nas áreas transacionais. Nos escritórios de advogados há sempre três grandes âncoras: as áreas transacionais, as áreas mais regulatórias e o contencioso, e as áreas transacionais são muitas vezes um barô-

metro do dinamismo e da saúde da economia. E a boa notícia é que as áreas transacionais na VdA cresceram acima da média da firma e isso é particularmente relevante, sobretudo num quadro em que vínhamos de um período em que, concretamente, a atividade M&A esteve bastante mais parada do que era habitual. O ano 2025 foi particularmente desafiante também nessa frente, porque começou com um primeiro trimestre muito parado, quer em termos de número de transações, quer em termos de volume; foi melhorando ao longo do segundo trimestre e, depois, o terceiro trimestre e o quarto trimestre permitiram, de facto, uma recuperação forte. A verdade é que 2025, quando comparado com 2024, ainda que tenha mais ou menos o mesmo número de transações, tem um crescimento em termos de volume de transações de quase 30%. Isso é um bom sinal, não há dúvida. E este primeiro trimestre de 2026 vem marcado por essa onda também mais positiva e parece-me um ótimo sinal.



Somos uma sociedade de advogados, temos muito claro que o core da nossa atividade é a advocacia, é a prestação de serviços jurídicos de valor acrescentado, mas também reconhecemos que é necessário fazer aqui um ajuste e fizemos isso mesmo

Destacaria também a área de infraestruturas. Foi uma das que mais cresceu na VdA, também acima da média da firma, muito avançada nalguns projetos internacionais. E essa é outra das áreas que eu gostaria de destacar, o crescimento que tem sido possível sustentar a partir dos escritórios independentes que integram a rede VdA Legal Partners. Tem sido uma aposta muito forte nossa de procurar também outros mercados e outras vias de crescimento e os sinais estão à vista.

Têm mais concorrência, com as big four, sociedades estrangeiras e a multiplicação de boutiques. Como é que abordam este mercado, com uma pressão que impacta também na margem?

Seguramente. Volto um pouco ao meu comentário inicial. Eu acho que nós temos uma estratégia clara, um posicionamento muito próprio e bem definido que nos tem permitido fazer um caminho e que nos permite olhar para o futuro com enorme confiança. Não há dúvida de que o mercado está a mudar. Está em profunda transformação. O primeiro-ministro canadiano, Mark Carney, em Davos, numa das suas intervenções a propósito da nova ordem internacional, falava numa ideia de rutura e não propriamente de transição. Eu acho que quase podemos transpor isso para aquilo que está a acontecer na advocacia. Estamos num momento de profunda transformação, que na verdade é uma rutura com o modelo anterior e todos temos de nos adaptar. Portanto, uma visão clara, mas com uma noção também muito clara de que a transformação e a adaptação são críticas. E nós estamos a fazer esse caminho. Nós somos uma sociedade de advo-

gados, temos muito claro que o core da nossa atividade é a advocacia, é a prestação de serviços jurídicos de valor acrescentado, mas também reconhecemos que é necessário fazer aqui um ajuste e fizemos isso mesmo. Abrimos a porta à multidisciplinaridade com uma alteração da nossa estrutura societária, mas que não corresponde a nenhuma alteração estratégica ou a nenhuma visão filosófica diferente daquilo que vem de trás e daquilo que queremos ser e da forma como nos queremos afirmar. Somos uma sociedade de advogados, temos a advocacia no core daquilo que fazemos, mas obviamente entendemos que não devemos limitar a nossa atividade. De um ponto de vista de gestão parece-me que faz sentido ter abertura para poder incorporar alguns serviços acessórios que, num mundo mais complexo e mais exigente, nos permita ter uma oferta mais integrada.

A tecnologia é um desafio por causa do investimento, mas também pelo impacto na atividade, nomeadamente pela inteligência artificial (IA). Como olha para isto?

Quando falamos de transformação na advocacia, eu acho que há três ideias fortes: uma é a alteração radical do quadro regulatório, que abre a porta a novos concorrentes de natureza completamente diferente. Uma segunda ideia forte desta transformação tem a ver precisamente com a alteração profunda de alguns dos paradigmas da indústria, precisamente pela emergência da inteligência artificial e pela expectativa de que venha a ter um uso generalizado já no curto ou médio prazo, e isso está a acontecer. A IA vem desafiar, desde logo, uma coisa que ao longo dos anos tem sido um dos importantes ativos da



CRISTINA BERNARDO

atividade da advocacia, que é o acesso a conhecimento especializado. A IA democratiza o acesso ao conhecimento. Também desafia a ideia de que somos uma indústria exclusivamente de capital humano. Acho que essa premissa também está em mudança. Além do capital humano, passamos a ter de contar com a tecnologia como um ativo essencial e isso, obviamente, implica investimento forte e necessidades de capital. Aliás, uma tendência que observamos hoje, mais lá fora, mas também já com alguns exemplos a acontecer em Portugal, é a entrada de *private equity* no capital das sociedades de advogados, sinal das necessidades de capital que as sociedades de advo-



gados têm, mas também do enorme potencial de ganhos de eficiência operacional. As sociedades de advogados não são o melhor exemplo de eficiência ou de uma operação muito oleada. Vivem de muitas dinâmicas que são próprias e de terem advogados à frente da gestão. Este caminho está a acontecer porque, de facto, esta necessidade de adaptação, de sermos muito mais eficientes, mais ágeis, mais capazes de responder depressa aos desafios, está aí em cima da mesa nas empresas.

O outro aspeto que me parece essencial e que toca fundo no modelo de negócio é esta ideia do crescimento contínuo alavancado num binómio que é o tempo

e a senioridade, e que aquilo que vendemos são horas. Essa métrica está completamente desafiada num mundo em que a inteligência artificial e a tecnologia nos permitem incorporar o valor de forma muitas vezes automática e, portanto, não é o tempo que despendemos a desenvolver um serviço ou a produzir um documento que deve ser a métrica dessa medida. E isto está em movimento. As placas tectónicas que estão por baixo disto estão completamente a mexer e, por isso, o modelo enfrenta aqui quase que um conflito estrutural com aquilo que é a sua forma de funcionar e aquilo para que está chamado a transformar-se.

E está tudo a acontecer muito rapidamente.

É verdade. De facto, a tecnologia tem uma velocidade de mudança avassaladora, mas depois esbarra com a realidade das organizações onde existem pessoas e processos que não estão adaptados a essa tecnologia e que muito dificilmente se adaptam à mesma velocidade. Aliás, é interessante ter presente aqui um relatório que todos os anos a Thomson Reuters publica sobre o mercado da advocacia americana, que tem dois *insights* que me parecem paradigmáticos: um é esta ideia de que a pressão nos custos é muito forte, porque ao mesmo tempo que o investimento em tecnologia exige dispêndio de capital, não é verdade que isso abrande a necessidade de investimento nas pessoas. Não é ainda verdade que possamos libertar capital humano e focar-nos na tecnologia apenas. As duas realidades estão a pesar na estrutura de custos, a crescer cerca de 8% a 10% ao ano. Por outro lado, dados de 2025, 90% dos dólares gastos com serviços jurídicos foram faturados ainda à hora. Portanto, é tudo muito rápido, está tudo a acontecer, mas a adaptação não acontece à mesma velocidade e, por isso, esse é o grande desafio, de facto, neste mundo em acelerada transformação e acelerada mudança: não perder o comboio e introduzir as mudanças. E nós estamos muito apostados em assegurar que isso aconteça.

A gestão das pessoas é fundamental.

Quando lhe falei dos três pilares de transformação, o terceiro pilar tem a ver com a mudança profunda dos dois mais importantes *stakeholders* na advocacia, que são, por um lado, os clientes, e, por outro, o talento, as pessoas que prestam os serviços aos clientes, e ambos estão em profunda transformação também. E esta mudança vai forçar, está a forçar a advocacia a adaptar-se e a encontrar novos modelos de colaboração, quer entre os prestadores de serviços e os clientes, quer na forma como as próprias equipas trabalham, a forma como estamos estruturados, se é no modelo de uma pirâmide com muita gente na base, se é um modelo de pirâmide mais invertida, com maior senioridade no topo, tudo isto está de facto a mexer.

Quais são as prioridades estratégicas para este ano?

Nós olhamos para 2026 com enor-

me confiança e com a certeza de que os desafios do futuro têm de estar assentes em crescimento.

Temos para este ano um objetivo muito ambicioso, queremos voltar aos dois dígitos de crescimento. Acreditamos que nos mercados onde temos presença há enormes oportunidades e, portanto, estamos muito focados na ideia do crescimento, que pode acontecer por várias vias: pelo desenvolvimento de novos produtos e serviços – e estamos particularmente atentos a isso, com parcerias ou não. É uma avenida interessante de crescimento para as sociedades de advogados, nomeadamente também pela incorporação, muitas vezes, dos tais outros consultores dentro da estrutura societária. É um caminho que também estamos a fazer.

Acho que é sempre possível estar aberto a alguma ideia de M&A. Num mercado muito maduro, já segmentado, a consolidação no mercado português tem espaço para acontecer.

Obviamente, também a ideia de que temos de continuar a afirmar um posicionamento verdadeiramente *premium*, de enorme qualidade, de enorme foco no cliente, nas necessidades, nas preocupações que o cliente verdadeiramente tem, para lhe entregar as soluções que acrescentam valor.

Estas são as avenidas possíveis de crescimento: outros mercados, produtos e serviços, clientes e abertura à consolidação.

Há aqui uma ou duas ideias que me parecem essenciais. Neste contexto de profunda mudança, a ideia de transformação. A VdA faz este ano 50 anos e quando temos 50 anos, muitas vezes, achamos que, enfim, estamos num ponto de maturidade na vida. Aquilo que temos procurado afirmar com energia redobrada é esta ideia de que temos de mudar o *mindset* de cinquentão para estar na atividade com a mesma energia de quem acaba de começar, com uma ideia empreendedora, de manter a garra, de querer crescer, de ir atrás de tudo, de novos mercados, de novas oportunidades, de criar as oportunidades. O cliente sempre no centro. A preocupação permanente com o problema do cliente, como é que entregamos soluções, como é que desenvolvemos as pessoas para fazer esta entrega. Acho que é por aqui que olhamos para 2026 com particular otimismo.

Vejo também aqui algumas áreas de possível aposta e de crescimento, nomeadamente, de novo, as

infraestruturas. Não só o atual governo anunciou aqui um pacote interessante de medidas infraestruturais, mas também nos mercados lusófonos há oportunidades grandes nessa frente e estamos envolvidos nalguns projetos muito importantes. Obviamente que a questão da energia, no atual contexto, então, ganha particular preponderância. É crítica para a transformação digital. E, por último, obviamente, todas as questões à volta do digital, da cibersegurança, da defesa são matérias que me parecem que estarão na ordem do dia ao longo do ano.

A economia portuguesa cresce cerca de 4% ao ano. Quem quer crescer a dois dígitos vai ter de encontrar outros mercados. Que apostas estão a fazer?

Fizemos uma aposta muito forte em Angola no segundo semestre do ano passado e estamos muito empenhados em construir e solidificar essa aposta. Incorporámos um novo escritório na rede VdA Legal Partners, que nasceu da combinação do anterior escritório que já integrava a rede, a ASP Advogados, e a LEAD Advogados, um projeto de jovens advogados angolanos, na Prime Advogados. Aliás, tivemos a ótima notícia de muito recentemente ter sido considerada pelo IFLR [International Financial Law Review] a firma do ano em Angola. Estamos muito investidos na afirmação desse projeto. Conta com cerca de 30 pessoas e é claramente uma aposta num mercado que nos parece ter potencial. A mesma coisa em Moçambique, onde temos uma equipa também forte, estabelecida há mais tempo, não tão grande, com cerca de 15 pessoas. É um mercado difícil, que tem tido algumas vicissitudes, nomeadamente na sequência das últimas eleições, sempre muitas vezes com altos e baixos. Mas nós estamos também nestes mercados com uma visão de muito longo prazo, não estamos para ir buscar a próxima grande transação ou a próxima grande onda de crescimento. Estamos para ficar, porque acreditamos no potencial e, sobretudo, também, no talento jovem que emerge e que está mais capacitado e que tem muita vontade de crescer e de fazer coisas. Por isso, esta diversificação geográfica parece-me essencial.

Estas são as avenidas de crescimento que encontramos e nas quais acreditamos muito. Temos alguma ambição.

Negócio milionário do Penha Longa Resort

Assessoria ■ A Linklaters, a Pérez-Llorca e a Uría Menéndez estiveram envolvidas na transação do Penha Longa Resort, em Sintra, que marcou a entrada estratégica dos investidores L Catterton Real Estate e Cedar Capital Partners no segmento *premium* de hotelaria português. A Pérez-Llorca assessorou os

compradores na compra do ativo, enquanto a Uría Menéndez assessorou o The Carlyle Group enquanto vendedor, com Rita Xavier de Brito à frente da equipa. A Linklaters, por sua vez, prestou assessoria ao Novobanco como financiadora da transação, na estruturação, negociação e formalização da documentação de financiamento, cuja equipa foi liderada pelo sócio da área de *Finance, Energy & Infrastructure* Gonçalo Veiga de Macedo.

80

Faturação ■ A Andersen Ibéria encerrou 2025 com um volume de negócios de 80 milhões de euros (+13,3%). Com a integração da PRA, espera ultrapassar os 110 milhões de euros de faturação na Península Ibérica no final de 2026.

Deloitte Legal TELLES assessorou ovarense IEM4.0

Private equity ■ A empresa de robótica e sistemas mecatrónicos IEM4.0 foi assessorada por uma equipa da Deloitte Legal TELLES na operação de investimento recente da Lince Capital. Francisco Espregueira Mendes, *managing partner* da sociedade, liderou a equipa jurídica que ficou responsável pela "due diligence

legal por parte dos assessores do investidor" e "apoio na redação e negociação do contrato de compra e venda de participações sociais e do acordo parassocial entre as partes". Integraram a equipa, também, o sócio de Corporate, Transaccional e Private Equity Nuno Marques e a associada Flávia Sampaio. O investimento será canalizado para apoiar a empresa de Ovar no processo de internacionalização e liderança na automação industrial.

Activecap quer dar retorno de 15% ao ano

Private equity ■ Gestora de fundos tem 120 milhões de euros sob gestão e quer chegar aos 250 milhões em dois ou três anos. Está investida em 14 empresas.

Maria Teixeira Alves
mtalves@medianove.com

A ActiveCap, gestora de fundos de *private equity* orientada para o investimento em empresas portuguesas, e que tem como partner e CEO Pedro Correia da Silva, revelou que tem sob gestão, 120 milhões de euros e, também, o objetivo de chegar aos 250 milhões de euros em ativos sob gestão "num horizonte de dois a três anos".

Lançada em 2020, a Activecap está investida em participações minoritárias (que em média rondam os 30%) em empresas portuguesas e espera mais do que duplicar o valor investido.

Ao todo, até ao momento, os fundos da ActiveCap estão investidos em 14 empresas, explicou Pedro Correia da Silva.

"Temos 170 milhões [de euros] em análise", revelou ainda o CEO da sociedade de capital de risco.

O ActiveCap II é o fundo que está em fase de investimento. Neste momento, este fundo – que investe apenas em empresas com sede em Portugal – já tem participações em cinco empresas e encontra-se em período de investimento. "O período de investimento termina este ano", disse Correia da Silva. "Estamos a falar de tickets de investimento entre três e 10 milhões de euros", acrescentou. "Tencionamos investir entre três a quatro empresas até final do ano", detalhou.

"O primeiro fundo, o ActiveCap



I, foi sensivelmente de 40 milhões, e entre o I&D II e o ActiveCap II anda à volta dos 80 milhões, sendo que, no que toca ao ActiveCap II, a dimensão é de 61 milhões de euros", explicou ainda.

Outro partner da ActiveCap, Salvador Correa de Barros, acrescentou que os fundos normalmente têm 10 anos: cinco de investimento e cinco de desinvestimento.

As saídas são os grandes desafios dos fundos de *private equity*/capital de risco.

O CEO reconhece a dificuldade e defende o recurso ao mercado de capitais, embora essa solução não seja adequada a todas as empresas. A sociedade de *private equity* conta já com quatro desinvestimentos: Firmo, Staples, Cliper Cerâmica e a Zumub.

As saídas "vão sendo construídas. Temos de pensar nelas ainda antes de investir".

O alvo da ActiveCap são empresas já com mais de 10 milhões de euros de faturação, com vista à sua duplicação, para que possam alcan-

çar uma escala europeia ou global – o que implica atingir 20, 30 ou 40 milhões de euros de faturação. "Este é o nosso objetivo: entrar em empresas que, passado quatro a seis anos, tenham uma dimensão europeia. "No que toca à rentabilidade, Pedro Correia da Silva explicou que "os fundos de capital de risco, se olharmos para séries de 10 a 20 anos, têm tido retornos à volta dos 15% anuais. Quando queremos captar investidores internacionais, não podemos dizer que fazemos menos do que isso. O objetivo é estar em linha com as melhores práticas europeias ou globais, ou seja, cerca de 15% de rentabilidade anual". O CEO revelou que o primeiro fundo cumpriu esse objetivo e que o segundo também está a cumprir. "Só é possível captar mais capital, nacional e internacional, para investir nas empresas portuguesas se entregarmos retornos", sublinha. O gestor revelou ainda que, atualmente, "40% dos nossos capitais já são internacionais, e queremos aumentar".

Pbbr faz 20 anos e altera imagem

Advocacia ■ A nova imagem tem assinatura da agência Tux&Gill e procura refletir a evolução da sociedade, que acompanha a do setor.

Inês Amado
iamado@medianove.com

A sociedade de advogados Pbbr celebra este ano duas décadas de atividade, uma data marcante e oportuna para a renovação da sua imagem institucional. E foi o que aconteceu, com o logótipo renovado a deixar transparecer uma mensagem de continuidade, evolução e futuro da marca jurídica em Portugal.

"Na pbbr sempre acreditámos que uma marca deve evoluir com o tempo e de acordo com o contexto, nunca deixando de refletir os seus valores e aquele que é o seu ADN", explicam Pedro Pinto e Inês Reis, sócios fundadores do escritório de advocacia.

A identidade visual renovada do escritório fundado em 2006 foi desvendada agora, num evento no Reservatório da Mãe d'Água das Amoreiras. O trabalho tem assinatura da agência Tux&Gill.

"Nos últimos anos, as sociedades de advogados, um pouco por todo o mundo, têm efetuado profundas transformações ao nível da sua imagem, por forma a estarem em linha com as tendências do momento. Por-

tugal não fugiu à regra. São muitos os escritórios que converteram as suas marcas em verdadeiras ferramentas de comunicação marcando, dessa forma, e muitas vezes eficazmente, o seu posicionamento perante a concorrência", explicam os sócios fundadores do escritório, Pedro Pinto e Inês Reis.

Em que se traduz esta renovação? No logótipo, não só há uma mudança na tipografia, transmitindo a ideia de evolução - sem "criar uma rutura total com a anterior -, como o "ponto final" é substituído pelo "underscore". E porquê? "Fazemos 20 anos mas a nossa história continua. - Assim, substituímos o ponto final pelo 'underscore', símbolo de continuidade que passa a ser o elemento central de toda a comunicação da marca", explicam os dois sócios.

"Foi escolhida uma tipografia mais contemporânea e minimalista, que confere modernidade e uma maior personalidade à marca. As letras minúsculas - que são a imagem de marca da Sociedade e que nos remetem para a discrição que caracteriza o seu *modus operandi* -, mantêm-se", explicam.

Mas, segundo Pedro Pinto e Inês Reis, "mais do que uma mudança estética, queremos que esta renovação visual reflita de forma fiel o que somos hoje, enquanto Sociedade: um parceiro de confiança, reconhecido pelo seu rigor técnico, dinâmico na abordagem, ágil e inovador nas soluções e sempre muito próximo dos seus clientes".

Cerejeira Namora, Marinho Falcão assessora VHM

Negócios ■ A sociedade de advogados Cerejeira Namora, Marinho Falcão prestou assessoria à VHM (Vitor Hugo - Coordenação e Gestão de Projetos), sediada no Porto, na compra de uma participação maioritária pelos franceses da Groupe IDEC. A operação foi coordenada pelo sócio fundador

Pedro Marinho Falcão, acompanhado por Pedro Dias de Azevedo e Marta Outeiro Correia, ambos da equipa de Corporate. A assessoria abrangeu todo o processo de M&A, da fase preliminar de aconselhamento dos vendedores sobre a *due diligence legal* levada a cabo pelo grupo francês, até à preparação, negociação e finalização da documentação da transação. O IDEC tem uma faturação média anual de 500 milhões de euros.

28%

Faturação ■ A Pérez-Llorca registou um volume de negócios de 211,3 milhões de euros no ano passado, num crescimento homólogo de 28%. Entre 2016 e 2025, a firma internacional "multiplicou por seis as suas vendas."

Andersen Global estabelece acordo com PI Advisory

Lusofonia ■ A Andersen Global firmou um acordo estratégico com a PI Advisory, consultora financeira sediada em Luanda, reforçando a sua presença em vários mercados lusófonos. A firma conta com escritórios em Angola, Moçambique, Portugal e São Tomé e Príncipe. O acordo com a Andersen Global, que está

presente em 170 países, reforça as valências do escritório lusófono no apoio a "clientes com necessidades complexas e multijurisdicionais", explicou António Amaral Correia, *managing partner* e sócio da PI Advisory. "Ao colaborar com a Andersen Global, podemos oferecer soluções que atendam às demandas em constante evolução dos clientes nos mercados lusófonos e em outros lugares", afirmou o mesmo responsável em comunicado.

Eversheds Sutherland assessorou Etu Energias

Angola ■ Etu Energias garantiu participações em dois blocos na Bacia do Baixo Congo. Produção vai aumentar em nove mil barris de petróleo por dia.

Inês Amado

iamado@medianove.com

O negócio acordado recentemente entre a Azure Energy e a angolana Etu Energias, que transfere 20% do Bloco 14 e 10% do Bloco 14K da *joint venture* detida pela BP e pela Eni para a empresa privada angolana, contou com a assessoria jurídica da EVC Advogados | Eversheds Sutherland. João Robles, sócio de Corporate e M&A do escritório, liderou o acompanhamento feito à Etu Energias no reforço do seu portefólio. Com o negócio, a produção do maior ator privado de energia do país espera aumentar em torno de nove mil barris de petróleo por dia, aproximando-se do objetivo estratégico de 80 mil nos próximos cinco anos.

A conclusão da transação, que está avaliada em torno de 310 milhões de dólares e inclui pagamentos diferidos de até 115 milhões de dólares, está prevista para o segundo semestre deste ano, mediante as aprovações regulatórias habituais.

De acordo com a Etu Energias, o aumento da sua participação em "dois dos mais relevantes ativos *offshore* de Angola, localizados na prolífica Bacia do Baixo Congo representa um marco significativo na execução da estratégia de crescimento da empresa, sustentada em investimen-



Etu Energias vai reforçar a sua posição nas operações offshore

tos disciplinados e orientados para a criação de valor a longo prazo". Segundo a Azure Energy, a produção líquida decorrente dos dois blocos foi de 9600 barris de petróleo por dia em 2024.

Na equipa da Eversheds Sutherland estiveram também os sócios Diogo Bernardo Monteiro (fiscal) e João Rocha de Almeida (direito público e administrativo), Sara M. Rodrigues (associada principal de concorrência), o associado sénior Alberto Júlio Paulino (direito societário e fusões e aquisições), a associada Leonor Gago da Câmara, da mesma área, os associados juniores João Maria Cunha (Societário e Fusões e Aquisições) e Tomás Barbosa Ferreira (Direito Público e Administrativo), bem como advogados

de banca e finanças do escritório da Eversheds Sutherland (Países Baixos), composta pelo sócio Kees Westermann e pelo associado Thijmen Kluizenaar.

Joseph Murphy, diretor executivo da Azure Energy, enquadra o desinvestimento na estratégia do consórcio "de concentrar os esforços nos ativos principais" do país. "À medida que a empresa conclui esta alienação, continuará a procurar oportunidades que satisfaçam as necessidades energéticas do país e promovam um futuro sustentável", continuou.

O escritório White & Case atuou como consultor jurídico internacional ao "cliente de longa data", segundo o sócio das áreas de energia e M&A Mukund Dhar.

Bankinter Investment acelera no mercado dos ativos alternativos

M&A ■ Bankinter Investment anunciou integração da Plenum Partners e entrada no capital da Access Capital Partners. Operações abrem portas a mais de 14.000 milhões em capital comprometido por investidores.

Inês Amado

iamado@medianove.com

As sociedades gestoras da Bankinter Investment e da Plenum Partners, especializada em energias renováveis, economia circular e infraestruturas sociais, encontram-se em processo de integração, estando para nascer uma nova plataforma de investimento direto na Península Ibérica.

Para continuar a crescer no mercado de ativos alternativos, a Bankinter Investment anunciou uma aquisição estratégica, avançando com 115,1 milhões de euros por uma participação de 49% na Access Capital Partners (ACP), detida pela Alantra Investment Managers. Com o investimento na sociedade gestora independente, a Bankinter Investment dá um novo passo rumo ao "objetivo de construir uma plataforma paneuropeia de investimento alternativo, capaz de competir em escala, especialização e acesso ao fluxo de operações na Europa". Ao mesmo tempo, a prevê "acelerar o lançamento de novos veículos de investimento paneuropeus e alargar o leque de estraté-

gias disponíveis", não só para a sua base de investidores domésticos como de investidores institucionais internacionais.

A ACP conta com cerca de nove mil milhões de euros de capital comprometido e está presente em França, Reino Unido, Alemanha, Finlândia, Bélgica e Luxemburgo. De acordo com a Bankinter Investment, a operação representa um novo "marco na estratégia de expansão internacional" e vem "reforçar uma relação estratégica que ambas as empresas mantinham desde 2019 como parceiras em veículos de infraestruturas e de capital de risco".

Quanto à integração com a Plenum Partners, com a qual a Bankinter Investment tem uma parceria desde 2017, a operação "permite unificar, numa única estrutura, as equipas, os ativos e as capacidades de ambas as entidades", explicam. Quanto ao capital comprometido por investidores, o montante ascende a mais 5.300 milhões de euros e uma carteira de investimentos total realizada em ativos pelo valor de mais de 7.800 milhões de euros, em 11 setores e 14 países.

A sociedade-mãe da Plenum Partners SGEIC, após aprovadas as autorizações regulatórias, passará a integrar o capital da Bankinter Investment SGIIC com uma participação de 27,5%, alinhando os interesses de ambos os parceiros num projeto único e partilhado.

A Plenum Partners SGEIC contou com o apoio jurídico de uma equipa da Uría Menéndez liderada pelo sócio de *M&A-Private Equity* Manuel Echenique.

Opinião

■ Nuno Pena

Sócio de Resolução de Litígios da CMS Portugal



Veículos autónomos sob pressão

Os veículos em que o humano só tem de guiar se for necessário, ou em que a automação da condução é total (veículos autónomos de níveis 3 a 5), são hoje uma realidade. O seu uso generalizado depende, porém, da superação de desafios de cooperação nas suas dimensões técnica, infraestrutural e jurídica. Sem isso não haverá confiança do público. A aceitação geral da perda de soberania sobre o controle do veículo, terá que passar, a meu ver, pela criação de níveis de confiança na indústria, pelo menos, semelhantes aos registados no setor da aviação.

É vital a existência de um suporte de excelência na comunicação entre veículos, mas, sobretudo, de conexão entre o veículo e a própria infraestrutura rodoviária, com redes móveis e com plataformas de dados. Tudo em tempo real. A par da conectividade, o sucesso destes projetos depende de infraestruturas inteligentes. Estradas que incluem sensores rodoviários, câmaras e outros sistemas de monitorização de modo a criar um “gémeo digital” da via e do ambiente rodoviário, assegurando dados em tempo real acerca do tráfego e obstáculos. A eficácia desses sistemas depende da qualidade e manutenção da via, dos sensores, e da precisão e prontidão e qualidade dos dados recolhidos. Tudo isto envolve custos elevadíssimos.

A nível jurídico o desafio é a

dissociação entre controlo (algorítmico) e responsabilidade (tradicionalmente humana). Importa regular a transferência ou alargamento da responsabilidade do condutor/operador para os fabricantes, programadores de software e/ou para o próprio sistema sem que isso desresponsabilize em absoluto dos operadores que devem sempre manter certos níveis de responsabilidade. Por ex.: nos casos de automação de nível 3, a condução é do sistema, mas pode exigir intervenção humana, o que leva à responsabilidade partilhada conforme quem detinha o controlo no momento do

A aceitação geral da perda de soberania sobre o controle do veículo, terá que passar, a meu ver, pela criação de níveis de confiança na indústria, pelo menos, semelhantes aos registados no setor da aviação

sinistro; a recusa injustificada do humano em retomar o controlo implica a sua responsabilidade. Nos níveis 4-5, a responsabilidade tenderá a recair em fabricantes, programadores e operadores de frota, dada a condução plena pelo sistema. Mantém-se, porém, deveres do utilizador e do proprietário quanto ao uso adequado e manutenção. Também a infraestrutura – autoridades ou concessionárias – pode responder por falhas digitais ou físicas causais do acidente.

Ao nível dos seguros a automação amplia a necessidade de coberturas por parte dos fabricantes e operadores. Já ao nível da determinação das causas de acidentes, a mudança passa pelo registo e análise de algoritmos, sensores, dados de comunicação e interações sistémicas. Isso passa a nível técnico pela adoção de “caixas pretas” e, a nível jurídico, pela criação de regras que mitiguem a assimetria informacional entre fabricantes e vítimas. Como os fabricantes controlam dados críticos, a inversão do ónus da prova pode ser um instrumento para viabilizar a tutela das vítimas.

Em síntese, os carros autónomos estão aí, mas o seu uso generalizado está ainda pressionado por desafios ao nível da conectividade confiável, estradas inteligentes, regras claras de responsabilidade e, muitíssimo importante, de aceitação social.

PESSOAS

Inês Amado e Ricardo Santos Ferreira

iamado@medianove.com

A **Miranda & Associados** anunciou várias promoções em diferentes áreas de prática, entre as quais as de **Pedro Borges Rodrigues** (associado coordenador), **Catarina Campelo** e **Maria Inês Costa** (associadas principais) e **Leonor van Lelyveld** e **Manuel Franqueira Dias** (associados sénior).

A **Broseta** contratou **José Saraiva de Lemos** e **João Maria Cabral Menéres** para a equipa de Público do seu escritório em Lisboa.

A **CMS Portugal** nomeou quatro novos associados coordenadores: **André Gaspar** (Direito



Raquel Galvão Silva

Fiscal), **André Guimarães** (Corporate M&A), **Sofia Costa Lobo** e **Tiago de Magalhães** (Direito do Trabalho & Fundos de Pensões).

A **Linklaters** promoveu **Raquel Galvão Silva** a sócia do escritório em Lisboa, onde a especialista nas áreas de Litigation, Arbitration & Investigations iniciou a sua carreira em 2007.

A **pbbr**, que completa 20 anos de atividade em 2026, contratou **Chloe Robinson** para a área de Direito Imobiliário.

A **Lopes Barata & Associados** promoveu **Catarina Correia Soares**, coordenadora da área de Direito Laboral, a sócia.

A **Antas da Cunha Ecija** contratou **Maria Clara Brito Goes**, **Carlota Lima Raposo** e **Tiago Manuel Moreira** para liderarem as novas áreas do escritório: “Business Development”, “Inovação, IA e Conhecimento”



Dirce Rente

e “Pessoas e Cultura”.

Dirce Rente é a nova Presidente da Direção do **Fórum Penal – Associação de Advogados Penalistas** para o biénio 2026–2027. A advogada criminalista é sócia da Eversheds Sutherland, onde coordena o departamento de Penal, Contraordenacional e Compliance. **Inês Almeida Costa**, associada da MFA Legal & Tech, e **João Lima Cluny**, sócio da Garrigues, assumiram a vice-presidência.

A **Pragma Advogados** contratou **Ricardo Codeço** como sócio, que assume também a coordenação da equipa de Fiscal.

A sociedade de advogados **NLP** promoveu **Cláudia Freixinho Serrano** a sócia do escritório especializado em propriedade intelectual.

A **BMA - Baptista, Monteverde & Associados** reforçou a equipa de Litígios com **Beatriz Domingues Pereira** como advogada estagiária.

A sociedade brasileira **Barreto Dolabella Advogados** contratou os advogados **Leonel Gomes Cá** (Imobiliário), **Eduardo Vieira Raposo** (Direito Fiscal) e **André Moreira Simões** (Corporate & Tech) como international counsel, que vão apoiar o escritório sediado em Brasília na sua expansão em Portugal e fortalecimento no mercado europeu.

A **NMP Advogados – PLMJ Colab Mozambique** contratou **Cleide Cossa**, especializada em matérias regulatórias, cambiais, compliance e combate ao branqueamento de capitais, como associada sénior.