

20.12.2024

Diretor
André Macedo
Subdiretores
Lúcia Simões
e Ricardo
Santos Ferreira

Advisory

Caderno publicado
como suplemento
do Jornal Económico
nº 2281. Não pode
ser vendido
separadamente.



“O objetivo mais importante para o primeiro ano era atrair talento”

■ O managing partner da sociedade de advogados Perez Llorca considera que a decisão de abrir um projetod e raiz em Portugal, em vez de uma aquisição, permitiu atrair o talento necessário para que continuema crescer, sempre de fforma orgânica. PALOP estão na mira, mas à distância.

NEGÓCIO

O grupo Rovenza pôs à venda a Ascenza Agro, empresa dedicada à proteção de culturas

Agroindústria ■ 3

BANCA

A forte capitalização e o malparado em níveis baixos levará a maior predisposição para financiar a economia

Análise ■ 4-5

AGÊNCIAS

O volume de negócios do mercado das agências de comunicação em Portugal terá crescido 7,7% em 2023

Comunicação ■ 9

FUSÕES

M&A em Portugal movimentou 9,5 mil milhões de euros até novembro

Relatório ■ 10

Opinião

O tamanho importa



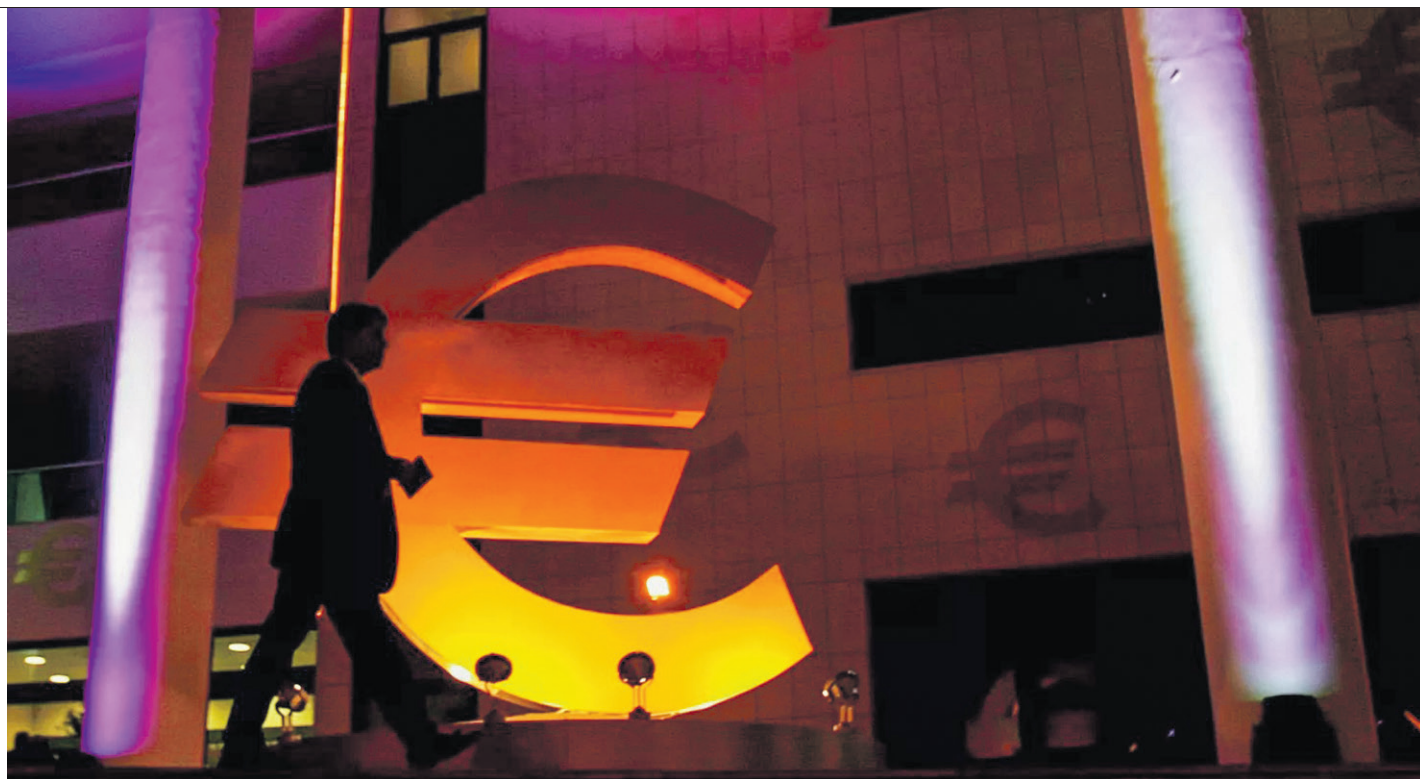
Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

Adeterminante no novo ano para as empresas que formam o universo a que chamamos Advisory vai ser a escala, a dimensão que garante recursos suficientes para se ser competitivo num mercado em transformação. É isto que permite um maior investimento, nomeadamente em tecnologia, um dos fatores de mudança, e que possibilita sinergias e ganhos de eficiência.

Na advocacia – e na consultoria –, quando falamos de multidisciplinaridade e de sociedades multinacionais, estamos também a referir o acesso a capacidade, a pessoas e a informação. O managing partner de uma sociedade dizia-me, nestes dias, que através do seu computador de trabalho conseguia contactar 40 mil profissionais das redes da organização que integra em todo o mundo, que podia aceder a um enorme acervo histórico de projetos desenvolvidos e a dados sobre empresas e gestores, e que isso faz diferença na altura de construir propostas, de fechar negócio e, depois, de o desenvolver.

As sociedades internacionais que assentam praça em Portugal, ou as sociedades de advogados que passam a alinhar, de forma mais transparente, com organizações globais de consultoria, beneficiam do acesso a estes recursos que podem fazer a diferença, não só para quem opera no mercado português como também para quem tem atividade, por exemplo, nos países de expressão portuguesa.

É verdade que a confiança é uma condição necessária para se alcançar o sucesso na advocacia – e também na consultoria –, mas não suficiente, porque é preciso entregar resultados de forma competitiva. E o tamanho, neste caso, vai importar.



Frente-a-frente

Há espaço para a concentração bancária em Portugal?

Jorge Brito Pereira

Sócio da J+Legal



■ A história recente do setor bancário em Portugal é marcada por uma série de eventos que moldaram o cenário atual. De facto, sobretudo após a crise de 2008, o setor bancário português enfrentou desafios consideráveis, incluindo a necessidade de recapitalização e a reestruturação de várias instituições. Não houve, propriamente, uma estratégia nacional que nos trouxesse até aqui, mas antes um confuso conjunto de empurrões e solavancos. Hoje, o setor bancário português é dominado por um pequeno número de grandes instituições. Refiro-me, em particular, à CGD, ao BCP, ao Novobanco e ao Banco Santander Totta que, entre si,

concentram a parte de leão da quota de mercado nacional. No entanto, apesar desta concentração, o setor ainda enfrenta desafios substanciais. A rentabilidade continua a ser uma preocupação, com margens de lucro sob pressão. Além disso, a transformação digital está a forçar os bancos a investir pesadamente em tecnologia, o que representa um desafio significativo, especialmente para instituições menores. Por fim, o modelo de banca universal, e a forte pressão regulatória imposta pelas autoridades europeias, continuam a estar na agenda de todos os agentes de mercado. Por isso, acredito que, apesar do movimento dos últimos anos, ainda existem oportunidades para consolidação no setor bancário português, sobretudo ao nível dos bancos mais pequenos em que ainda se sente alguma fragmentação do mercado. O maior *driver* nesse sentido é a pressão regulatória e a necessidade de cumprir requisitos de capital mais rigorosos e, de modo mais geral, a União Bancária Europeia, com as suas regras mais apertadas de supervisão e resolução bancária.

Mário Trinca

Managing Director da Alvarez & Marsal



■ O setor bancário tem um elevado nível de concentração: o top cinco dos bancos nacionais tem uma quota de mercado (ativo) de 83% (dezembro 2023) e, calculando o índice Herfindahl-Hirschman, o valor de mercado é de 1.654 pontos. Logo, um movimento de concentração entre estes bancos pode resultar numa concentração excessiva, obrigando a uma avaliação cuidada pela AdC. Mas, mesmo num mercado altamente concentrado, um comportamento concorrencial entre os principais bancos é possível. O contexto macroeconómico é favorável a estes movimentos, antecipando-se um crescimento mais robusto e consideráveis investimentos em infraes-

truturas, o que proporciona boas perspectivas de médio e longo prazo, influencia positivamente a procura de crédito, a estabilidade e a rentabilidade do setor, que, por sua vez, tem níveis confortáveis de capital e forte capacidade de gerar resultados. Existirão motivações para a consolidação? Na zona euro tem-se verificado um abrandamento na redução do número de instituições e na atividade de M&A, apesar dos bons níveis de rentabilidade. Isto explica-se pela existência de regimes fiscais divergentes e de legislações diferentes sobre concorrência, crédito e proteção de clientes. Há que se aprofundar a União Bancária para se eliminarem obstáculos regulamentares, criando um clima mais favorável para a gestão do risco em fusões transfronteiriças. Nas condições atuais qualquer movimento de concentração será um negócio caro. Não estamos num contexto de pós-crise financeira, nem perante *distressed assets*, que justifiquem transações oportunistas. Assim, qualquer concentração terá de gerar sinergias, de custos e/ou de receitas e dependerá de apoio dos decisores políticos.

Rovenza contrata BNP Paribas para vender Ascenza Agro

Negócio ■ A antiga Sapec contratou o BNP Paribas para a assessorar no que promete ser a maior transação do próximo ano no setor agroindustrial em Portugal.

Maria Teixeira Alves
mtalves@medianove.com

O grupo Rovenza, ex-Sapec, que foi comprado em 2020 pelo *private equity* suíço Partners Group por um valor que rondou os mil milhões de euros, pôs à venda a Ascenza Agro, uma empresa dedicada à proteção de culturas, apurou o Jornal Económico.

A Ascenza Agro tem receitas superiores a 76 milhões de euros e está em sete países.

O banco que foi contratado para assessorar a Rovenza no *sell-side* foi o BNP Paribas.

O negócio ascenderá a centenas de milhões de euros, segundo informações de quem conhece o processo, e promete ser a maior transação do próximo ano no setor agroindustrial em Portugal.

O grupo Rovenza comercializa produtos para a proteção de culturas, bionutrição e biocontrolo em mais de 80 países, com presença direta em 30 países. A Rovenza dispõe de fábricas, centros de investigação e laboratórios em França, Espanha, Portugal, Brasil e Irlanda.

O grupo que tem como CEO Eric van Innis é constituído pelas empresas Ascenza, Tradecorp, Idai Nature, OGT, SDP e Microquímica.

A Ascenza constitui o ramo de "Proteção de Culturas" e é um *player* independente de referência nos mercados sul-europeu e brasileiro em produtos não patenteados, beneficiando de uma posição de liderança na Península Ibérica.



A Ascenza Agro tem receitas superiores a 76 milhões de euros e está presente em sete países.

Esta empresa é o pilar de proteção de culturas na Rovenza e opera em países do sul da Europa, além do México e do Brasil.

"Trata-se de uma referência off-patent diferenciada, com mais de 40 princípios ativos patenteados, reconhecida pelos produtos de alta qualidade e estreita relação com os clientes com soluções alternativas sólidas", refere a empresa na sua página da internet.

O portefólio de Proteção de Culturas é também distribuído através da Selectis em Portugal e da Tradecorp em Espanha.

A Rovenza define-se como um grupo internacional com sede em Portugal e com operações em todo o mundo.

O grupo Sapec, que teve ligações ao Grupo Mello, foi fundado em 1926 e originalmente criado para explorar as minas de pirite a sul do Tejo, em Grândola. Rapidamente se integrou

verticalmente na produção de adubos fosfatados, para em seguida alargar e desenvolver progressivamente as suas atividades de produção e de comercialização a outros fatores de produção para a agricultura.

Em 2017, vendeu o seu principal braço industrial por cerca de 456 milhões de euros ao fundo de *private equity* Bridgpoint. Nesse exercício, a Sapec Agro Business, que passou a chamar-se Rovenza em 2019, registou vendas de 233 milhões de euros.

Já em 2020, o fundo Bridgpoint vendeu o controlo da Rovenza a outro *private equity*, o Partners Group, um dos maiores do mundo, numa operação avaliada em cerca de mil milhões de euros, com o objetivo de tornar o grupo um parceiro global de referência na agroindústria. Na altura, o grupo suíço contou com a assessoria jurídica da Cuatrecasas.

Pessoas

Inês Amado
iamado@medianove.com



Manuel de Abreu Castelo Branco na Pérez-Llorca

Contencioso ■ A Pérez-Llorca anunciou a integração de Manuel de Abreu Castelo Branco como sócio, que se junta ao departamento de Contencioso e Arbitragem do escritório em Lisboa. O advogado soma 20 anos de assessoria a empresas nacionais e internacionais, financeiras e seguros, entre outras.



Telles contrata Leonor Ximenes de Mesquita

Private Equity ■ A sociedade de advogados Telles contratou Leonor Ximenes de Mesquita para os departamentos de Financeiro e Mercado de Capitais e de Corporate, Transaccional e Private Equity, mais precisamente para o grupo de Private Equity e Venture Capital. Leonor Ximenes de Mesquita transita do Banco BPI.

Uría Menéndez nomeia sete novos sócios

Sociedades ■ A Uría Menéndez nomeou sete novos sócios - um deles em Portugal -, com efeitos a partir de 1 de janeiro de 2025. A par de Hélder Luís Frias, do escritório de Lisboa, juntam-se à sociedade Xavier Codina García-Andrade, Francisco Javier García Pérez, María García Roldán, David López Velázquez, Violeta Pina Montaner e Guillermo del Río.

Luísa Campos Ferreira é a nova co-managing partner da JPAB

Sociedades ■ Luísa Campos, sócia da JPAB - José Pedro Aguiar-Branco Advogados desde 2020, é a nova *co-managing partner* do escritório, que se junta a Pedro Botelho Gomes no novo modelo de gestão do escritório. A advogada coordena o departamento de Direito de Fiscal da sociedade de advogados fundada em 2003.



Eversheds Sutherland Portugal promove sete sócios

Sociedades ■ A Eversheds Sutherland Portugal promoveu sete sócios a sócios de indústria. São eles António Cid, Gonçalo Mexia e João FOSório de Castro (Societário e Comercial), Bruno Arez Martins (Fiscal), Dirce Rente (Penal, Contraordenacional e Compliance) e Sofia Ferreira Enriquez (Contencioso e Seguros).



Abreu Advogados contrata André Alfar Rodrigues

Financeiro ■ A Abreu Advogados contratou André Alfar Rodrigues como consultor para o departamento de Financeiro, coordenado pelos sócios José Maria Corrêa de Sampaio, Rodrigo Formigal e Diogo Pereira Duarte. O advogado tem experiência em *private equity* e *venture capital*, sobretudo na criação de startups.

Banca portuguesa vai manter performance sólida em 2025

Banca Os bancos portugueses estão em forma e a tendência irá manter-se no próximo ano, acreditam os especialistas. A forte capitalização e o crédito malparado em níveis baixos poderá levar a uma estratégia de maior predisposição para o financiamento da economia nacional.

António Sarmento

asarmento@medianove.com

Os cinco maiores bancos a operar em Portugal tiveram um lucro agregado de 3915,7 milhões de euros entre janeiro e setembro, um aumento de 19% face ao mesmo período de 2023. E deverá terminar o ano com lucros históricos em Portugal, que podem ascender a cinco mil milhões de euros no agregado dos principais bancos. “Espera-se que a banca portuguesa mantenha performance sólida após os aumentos significativos do lucro que se espera verificar em 2025. A manutenção de um bom desempenho da economia portuguesa aliado à baixa das taxas de juros, mas que se manterão estruturalmente altas, face ao longuíssimo período de taxas baixas, irá não só permitir à banca portuguesa recuperar volume de carteira de crédito, mas a um preço melhor, com reflexo na margem de lucro. A banca continua bem capitalizada e com um baixo nível de NPLs que não se prevê que aumente dado o contexto de queda das taxas de juro e desempenho da economia nacional”, diz Gonçalo dos Reis Martins, sócio das áreas de Bancário e Financeiro e de Mercados de Capitais da PLMJ, ao Jornal Económico.

De grande relevo para o setor, o especialista sublinha “o espe-



António Payan Martins

Sócio de Bancário e Financeiro da CMS Portugal



Gonçalo dos Reis Martins

Sócio das áreas de Bancário e Financeiro e de Mercados de Capitais da PLMJ



Nuno Castelão

Responsável pela área de prática de Bancário, Financeiro e Mercado de Capitais da Antas da Cunha Ecija

rado IPO do Novo Banco”, previsto para se concretizar em 2025. “Continuaremos a assistir a um foco forte nos financiamentos com componente ESG”, acrescenta. Nuno Castelão, responsável pela área de prática de Bancário, Financeiro e Mercado de Capitais da Antas da Cunha Ecija, partilha da mesma opinião. “As perspetivas para os bancos nacionais são muito positivas, no seguimento dos excelentes resultados recentemente apresentados pela banca portuguesa e em particular pelos “big five” (CGD, BCP, Santander Totta, Novo Banco e BPI). Os bancos portugueses estão bem capitalizados e o crédito malparado (*Non Performing Loans*) está em níveis muito baixos. Mesmo a nível europeu a banca está genericamente em boa forma, como é demonstrado pelo facto do BCE não ir aumentar os requisitos de fundos próprios dos bancos europeus. Antevendo que a combinação de uma boa capitalização dos bancos com um novo ciclo de redução das Euribor, leve a banca a adotar uma estratégia de maior predisposição para o financiamento da economia nacional (projetos, empresas e famílias)”, afirma ao JE. Para este responsável pela área de prática de Bancário, Financeiro e Mercado de Capitais da Antas da Cunha Ecija, este novo ciclo de reduções da Euribor “é si-



O esperado IPO do Novo Banco e os financiamentos com componente ESG serão relev

“Num contexto de aumento da concorrência, é necessário ser mais engenhoso e pensar fora da caixa, ou pelo menos apostar no que é mais palatável”

multaneamente uma oportunidade e um desafio para a banca nacional porque irá provocar uma compressão das margens. Recorde-se que o nível elevado das taxas de juro (elevado face ao histórico recente) suportou os lucros dos bancos nos últimos dois anos. Por isso é de esperar que os lucros da banca em 2025 sejam menores”.

Nuno Castelão avisa também que “se houver um aumento significativo do financiamento bancário à economia nacional, necessariamente haverá mais emissões de obrigações, quer seniores, quer instrumentos de capital para reforço de fundos próprios. Antevajo assim um mercado de capitais mais aquecido em 2025, até porque continuaremos a ver os grandes corporate a emitir obrigações”.

Já António Payan Martins, sócio de bancário e financeiro da CMS Portugal, salienta que o principal desafio para 2025 é a incerteza, que só vai clarificar-se ao longo do ano “quando houver maior visibilidade sobre a política económica, comercial e financeira dos Estados Unidos sob a presidência Trump”. No quadro europeu, antevê o especialista ao JE, as eleições na Alemanha e a situação política em França vão também ser determinantes.

Competitividade e regulação

Para o responsável pela área de prática de Bancário, Financeiro e Mercado de Capitais da Antas da Cunha Ecija, Nuno Castelão, a economia portuguesa “é pequena e os acionistas dos bancos nacionais não vão querer ver uma redução significativa dos seus dividendos, por isso 2025 deverá assistir a um aumento da

concorrência entre os bancos na concessão de crédito aos melhores projetos e às empresas mais sólidas”. E isso irá estender-se ao financiamento às famílias, o que contribuirá para um aumento do consumo, em benefício da economia.

Num contexto de aumento da concorrência, avança o especialista, “é necessário ser mais engenhoso e pensar fora da caixa, ou pelo menos apostar no que é mais palatável, por isso deveremos ver mais produtos bancários ligados a fatores de sustentabilidade e ESG, com o risco de haver algum green washing. Também deverá haver um aumento do investimento no digital e em ferramentas de IA”.

Já António Payan Martins destaca o desafio da concentração e da escala, por um lado, e a digitalização dos serviços “que vão ser essenciais para a competitividade e relevância dos bancos, num cenário que se antecipa de continuada baixa dos juros diretores”.

Ao nível da regulação, Gonçalo dos Reis Martins, sócio das áreas de Bancário e Financeiro e de Mercados de Capitais da PLMJ, lembra que o Banco de Portugal lançou em outubro passado a consulta pública de um projeto de aviso sobre a constituição de reserva contracíclica de fundos próprios a qual propõe que seja estabelecida em 0,75% e entrará em vigor no final deste ano o CRR III. “Tendo em conta a alteração do regime fiscal dos fundos de crédito ocorrida este ano, espera-se que 2025 venha a ser um ano em que este tipo de fundos, constituídos em Portugal, comecem verdadeiramente a conceder crédito a uma faixa do mercado normalmente não coberta pela banca nacional”, afirma.

A nível europeu os desafios são enormes, aponta António Payan Martins. “O aprofundamento da União do Mercado de Capitais e a melhoria do acesso a financiamento por parte das empresas da UE são prioritários e existe uma forte expectativa quanto ao novo mandato da próxima Comissão Europeia”, explica o sócio de Bancário e Financeiro da CMS Portugal. Sobre as perspetivas ao nível de regulação, Nuno Castelão deixa uma questão. “Será desta que o Código da Atividade Bancária verá a luz do dia?”.

www.moneris.pt



moneris

Talento movido pela inovação e tecnologia.

- contabilidade e reporting
- assessoria fiscal
- recursos humanos
- corporate finance
- risco e compliance
- seguros
- formação
- tecnologia

A Moneris tem uma abordagem focada no cliente, com uma oferta integrada de serviços e soluções que permite às organizações um apoio de 360 graus na área da gestão, promovendo a excelência da informação financeira e a melhoria dos processos de tomada de decisão críticos para o seu sucesso.

As nossas soluções de Corporate Finance constituem um instrumento de apoio ao desenvolvimento das empresas e na criação de valor acionista.

Os nossos serviços são garantidos por equipas com um profundo conhecimento nos diferentes setores de atividade económica, o que significa que cada cliente beneficia do apoio de profissionais que compreendem os seus desafios e o acompanham em cada obstáculo.

A nossa proposição de valor, no âmbito das soluções de Corporate Finance, assenta na identificação e acesso a recursos financeiros e no suporte à tomada de decisões estratégicas, acompanhando o desenvolvimento de negócios e empresas em diferentes fases, com serviços e soluções nas áreas de: Apoios e Incentivos; Avaliações e Modelização Financeira; Fusões e Aquisições; e, Reestruturações.

A member of



Independent legal & accounting firms

europa
áfrica
américa
ásia
oceania

lisboa
porto
faro
braga
leiria

santarém
setúbal
vila real
viseu

Gonçalo Capela Godinho / Managing partner da Perez Llorca em Portugal

■ A espanhola Perez Llorca começou a operar diretamente em Portugal há um ano. Em entrevista, o managing partner da sociedade de advogados diz que os objetivos iniciais foram conseguidos, e que a ambição é continuar a crescer de forma orgânica. Defende a vantagem competitiva de ser uma organização multinacional e que a tendência é para a afirmação das grandes sociedades ibéricas.

“A perceção do mundo fora da Península Ibérica é de que estamos a falar de um mercado único”

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

Estão há um ano no mercado português. Os objetivos foram cumpridos?

Os objetivos para o primeiro ano eram vários e todos bem desafiadores. Primeiro, decidimos fazer o projeto em Portugal de forma greenfield [de raiz], significa verdadeiramente fazer tudo do zero, com tudo o que tem de bom e o que tem de mau. Para nós, as coisas boas eram muito mais do que as coisas menos boas, a começar por quando se começa com uma folha de papel em branco as limitações são menores, a responsabilidade é maior, mas é a possibilidade de fazermos alguma coisa que achamos que é diferente ou que de facto tem valor.

O segundo objetivo era o de montar uma equipa de excelência. Tínhamos a perfeita noção da dificuldade de um escritório internacional, neste caso um escritório espanhol, vir montar um escritório em Portugal, um mercado ainda que pequeno e com as suas limitações de escala, mas sofisticado, onde diria que reina uma abundância de escritórios bons e altamente qualificados. Começar do zero e ter de competir com incumbentes nunca é fácil. Para nós existia uma premissa: isto é uma maratona, não uma corrida de 100 metros,

e nós deveríamos estar a olhar para uma geração que nos dê pelo menos ainda 15/20 anos de, como nós dizemos, full speed. Estávamos à procura de pessoas que tivessem experiência internacional – que tenham trabalhado em outras geografias ou que tenham trabalhado em estruturas internacionais já existentes em Portugal.

Porquê?

Sendo um escritório internacional e tendo tanta coisa para fazer, queríamos que os sócios do projeto de Lisboa não tivessem uma curva

de aprendizagem muito longa, e isso, obviamente, seria facilitado se tivéssemos pessoas que já tivessem tido experiências importantes em termos de longevidade noutras estruturas internacionais. Então, basta entrar no nosso site e olhar para o perfil dos sócios e perceber de onde é que vieram e quantos anos passaram por essas casas. Isso para nós era muito importante, porque garantia logo desde o início que teríamos sócios que sabem navegar em estruturas internacionais, sabem o que isso implica; teríamos sócios com experiências prévias importantes a servir o mesmo tipo de clientes que servem na Perez Llorca e, portanto, com os mesmos códigos de comunicação e de linguagem de sofisticação do tipo de clientes para quem trabalhamos.

A coisa mais importante no nosso negócio é a gestão do capital humano; este é um negócio de capital humano intensivo e esse era talvez o objetivo mais importante para o primeiro ano de operação era atrair o tipo de talento de que precisávamos para criar valor para o negócio dos nossos clientes. Eu acho que esse objetivo foi alcançado de uma forma muito bem-sucedida. Somos verdadeiramente uns sortudos por termos tido a capacidade de atrair este colégio de 11 sócios que temos ao final de 12 meses.

O nome ajudou?

É um nome muito relevante na advocacia ibérica, ao qual se fazem um conjunto de associações pelo tipo de trabalho que fazemos, o tipo de cliente que atendemos, a excelência do trajeto em Espanha, o crescimento exponencial nos últimos anos. Tudo isso ajudava, mas tudo isso é normalmente muito conhecido dos advogados. O desafio ao abrir em Portugal é garantir que o mercado português sabe quem somos, garantir que, mais do que um escritório de advogados, vamos ser uma escola de formação de advogados extraordinária; garantir que vamos ser uma instituição nacional, que vamos trabalhar de forma árdua e vinda naquilo que nós chamamos implantação nacional e que, mais cedo do que tarde, somos vistos como um escritório ibérico e não como um escritório espanhol que tem uma sucursal em Portugal. Esse era um grande desafio. Passou muito por muitos almoços, muitos pequenos-almoços, muitas reuniões com o tecido empresarial português – e aqui podemos colocar aí as grandes empresas, as grandes instituições financeiras e os fundos mais relevantes. Somos a Perez Llorca, o que é que fazemos, o que é que achamos que podemos fazer por vocês; sejam generosos por favor e dêem-nos aquilo que é o mapa para que isto



Este é um negócio de capital humano intensivo e esse era talvez o objetivo mais importante para o primeiro ano de operação era atrair o tipo de talento de que precisávamos para criar valor para o negócio dos nossos clientes



CRISTINA BERNARDO

seja uma relação de sucesso para as duas partes, e sempre, parece-me, com uma abordagem talvez menos portuguesa do que aquilo que é habitual.

Eu acho que nós de alguma forma trouxemos uma abordagem de refreshing [refrescamento] a um mercado na forma como temos lidado com os clientes, na forma como alimentamos um diálogo verdadeiramente permanente com os nossos clientes, para entender onde é que podemos agregar valor, onde é que não agregamos qualquer tipo de valor, e entender onde é que não se justifica estar a trazer uma Perez Llorca e provavelmente faz mais sentido trazer um escritório diferente, com outro tipo de valências, com outro tipo de posicionamento. Acho que uma das coisas boas, apesar do mercado ser pequeno e ter as suas limi-



tações, uma das coisas boas do mercado jurídico é que há espaço para todos.

Teve uma reação positiva a essa abordagem ao mercado?

Diria que estamos todos satisfeitos, felizes, mas também surpreendidos com a rápida recetividade que encontrámos no mercado português. Eu acho que, pela natureza do projeto, por aquilo que é a nossa footprint [pegada] nacional, o escritório começa por ser, obviamente, um escritório espanhol com o coração em Madrid, a partir de Espanha constrói uma presença internacional que entende ser relevante para estar próximo dos centros de decisão mais importantes, sejam geopolíticos ou geoeconómicos – tem escritórios em Singapura, Bruxelas, Londres e Nova Iorque, acho

que é autoexplicativo as quatro cidades e o que se pretende com presença nessas quatro cidades –, então, é normal que no nosso plano de negócios para um primeiro ano em Portugal fosse que muito provavelmente a nossa receita estará muito indexada àquilo que a máquina vai gerar, àquilo que os nossos sócios que estão em Nova Iorque, em Londres e Singapura e em Bruxelas vão estar 24/7 a vender o escritório de Lisboa; o que fazem muito bem. Aquilo que nós não esperávamos é que o nível de penetração nacional para projetos de interesse nacional, projetos grandes, em particular nas áreas de infraestrutura, lato, senso e se quisermos dar mais cor na área da transição energética em particular, que as coisas acontecessem tão bem e tão rápido.

São empresas portuguesas que pretendem o quadro internacional?

Diria empresas portuguesas onde nós tivemos a capacidade de apresentar de forma clara o que podemos fazer pelo negócio deles, o que é a nossa proposta de valor. Nós estamos num momento em Portugal, onde alguns dos grandes projetos em curso são tecnologias novas. Quando olhamos para aquilo que hoje acontece em Portugal e que você tenta adivinhar o que é que pode ser verdadeiramente transformacional para o meu PIB, dificilmente você vai sair dos grandes projetos de transição energética, dos grandes projetos de hidrogénio verde, de tudo o que acontece no hub de Sines, tudo o que pode acontecer à volta dos data centers [centros de dados], tudo o que pode

acontecer com o potencial offshore, num primeiro momento eólico. Tudo isto tem coisas muito positivas para nós. Em primeiro lugar, é o tipo de trabalho onde nós gostamos de estar, é complexo, são setores regulados com uma componente de sofisticação muito vinculada.

Em segundo, são tudo tecnologias novas em Portugal, isto para um projeto que acabou de começar extraordinário; quer dizer que o conhecimento de todos os concorrentes no mercado está nivelado; ninguém em Portugal pode dizer que é uma autoridade em offshore, ninguém em Portugal pode dizer que é uma autoridade em projetos de hidrogénio verde, em projetos de baterias, ninguém. Nós temos a sorte de termos um conjunto de pessoas aqui que tiveram experiências longas fora de Portugal, onde trabalharam em projetos similares e, portanto, há um conhecimento técnico e um capital acumulado.

Uma coisa que me parece inevitável e quero acreditar que isto é uma verdade absoluta não só na Perez Llorca como em qualquer escritório de advogados em Portugal mais atento é que muito pouco daquilo que é importante em Portugal é decidido em Portugal. Basta olhar para a estrutura de capital hoje das grandes empresas portuguesas ou dos grandes bancos que operam em Portugal, basta saber a proveniência do dinheiro de tudo o que está a acontecer em Sines, basta olhar mais uma vez para a lista de quem poderão ser os 40 ou 50 interessados, num primeiro momento, em olhar para o leilão da de offshore. Então, se o centro de decisão não está aqui e se o dinheiro não está aqui, o que é que está aqui? O que está aqui é a execução de alta qualidade, espera-se, do serviço jurídico; isso, nós estamos aqui para garantir, mas é mais do que isso, eu posso estar convencido de que tenho a equipa mais bem preparada para esse tipo de trabalho, mas quem está nos Estados Unidos, em Singapura, Londres, no Japão ou na Escandinávia, que obrigação é que tem de saber, se eu não for lá com frequência dizer e partilhar aquilo que podemos fazer por eles ou pelos clientes deles? Nesse sentido, trazemos algo de novo para a mesa. Nós visitamos os nossos clientes com uma proposta de valor

Levar algo que não seja informação; o cliente vê muito pouco valor na informação. Quando se fala em Portugal que os honorários de advogados são cada vez mais baixos, o que é verdade, e que o cliente está cada vez menos disponível para pagar bons honorários, há que fazer também um exercício deste lado da mesa que é, mas o que é que é a minha proposta, valor é óbvio para o cliente? Aquilo que eu estou a passar para o meu cliente é informação ou é mais do que informação? Se for informação, o cliente vai ver muito pouco valor e está disponível para pagar muito pouco por informação. Se for advice [conselho] estratégico, se for algo mais tangível, se vou explicar ao meu cliente que ele tem de estar atento a uma nova regulação que saiu, porque desta forma e daquela vai afetar o seu business ou a sua cadeia de valor, aí o cliente já começa a ver valor. Esse é o terceiro objetivo.

Eu diria três grandes objetivos: pessoas, implantação nacional e garantir que os clientes em Portugal sabem o que é que a Perez Llorca pode oferecer. Os três foram alcançados de uma forma muito satisfatória. Em quase todos eles é um trabalho em curso.

Apesar desse reconhecimento, a carteira de clientes tem ainda um peso grande de clientes transnacionais?

Eu diria que, para já, com um mix muito interessante e muito equilibrado – o que não deixa de ter sido uma surpresa, e aí mérito total não a quem estive os últimos 18 anos fora, mas dos sócios que estiveram aqui e que fizeram um belíssimo trabalho. Com eles vinha com um conjunto de acessos e de clientes que fazem com que aquilo que fosse eventualmente uma expectativa inicial de parte, uma parte importante, senão uma a maioria da receita estar indexada à clientela internacional e a trabalho cross border acabou por não se concretizar nessa magnitude ou com essa grandeza. Não deixou de ser uma surpresa.

Se me perguntar o que é que é uma tendência natural, não só por causa do modelo de negócio e a presença internacional que temos, mas, acima de tudo, por aquilo que acontece em termos de negócio em Portugal, eu acho que a tendência é claramente para a parte da receita que tem uma ligação ao

trabalho cross border ser claramente superior àquilo que se faz em Portugal.

Brasil e PALOP são um objetivo, fazem sentido?

Interesse, sim, a resposta não pode ser outra. Se faz sentido, serão os nossos clientes a dizê-lo.

O nosso modelo de negócio é muito fácil, não há aqui um masterplan, não há aqui uma receita mágica que nós temos e os outros não têm. A nossa única estratégia é fazer o melhor trabalho para os nossos clientes, estar naquilo que é o melhor trabalho dos nossos clientes e naquilo que é mais complexo, e saber onde é que eles precisam de nós. Saber onde é que eles precisam de nós está muitas vezes ligado a geografia; Portugal é um belo exemplo disso, não surge do nada, Portugal surge como algo muito natural. Existia a procura de clientes, em alguns casos até existia a estranheza, porque não a capacidade de nos poderem servir nos dois lados da fronteira, existia a percepção fora da Península Ibérica de que a Península Ibérica é uma economia cada vez mais integrada – e eu claramente acredito nisso –, então Portugal foi também isso, foi ir ao encontro daquilo que é um pedido dos nossos clientes. O que é que eu acho que pode acontecer no Brasil e já e já acontece, acho que nós fazermos lei local não é uma possibilidade. [porque] existe uma restrição que não nos permite fazer aquilo que nós fazemos em Portugal, enquanto firma internacional. Aquilo que existe é, do lado de Espanha, um investimento estrangeiro no Brasil histórico muito significativo; antes de a China ganhar o peso que ganhou enquanto investidor estrangeiro no Brasil, os Estados Unidos eram historicamente o maior investidor e Espanha estava sempre num top 3. Os grandes conglomerados de infraestrutura espanhóis têm uma presença maciça no Brasil. O que é que isso pode representar para nós e já representa com alguma regularidade: a partir do momento em que a Perez Llorca de Lisboa tem um sócio que esteve 13 anos no Brasil, tem um senior counsel que esteve 12 anos no Brasil. Eu diria que Brasil, neste primeiro ano, foi muito mais óbvio nos nossos números, do que os PALOP.

Nos PALOP, ao contrário dos nossos concorrentes ou da maioria dos nossos concorrentes, nós não temos

escritório em Maputo, em Luanda, nós não temos escritórios correspondentes e não vejo isso a acontecer num futuro a curto médio, médio prazo. Aquilo que acontece é que nós somos muito presentes em Londres e em Nova Iorque, com presenças importantes e com massa crítica importante, e o mesmo acontece em Singapura. São mercados muito sofisticados, que há muitos anos já perceberam que uma parte importante do trabalho jurídico no mundo do trabalho mais sofisticado, especialmente ligado ao investimento estrangeiro que acontece nessas jurisdições, é muito feito e liderado pelos escritórios de Lisboa. Então, é normal que alguns clientes nos procurem para saber o que é que nós podemos fazer por eles também nesses países. A forma como nós neste momento trabalhamos na África lusófona é uma forma relativamente simples: estamos disponíveis para ajudar, achamos que podemos ajudar, achamos que podemos agregar valor e localmente vamos trabalhar com quem entendermos que é o escritório mais qualificado para aquele assunto, e isso pode ser, literalmente, qualquer escritório de Lisboa. Qualquer um dos nossos concorrentes que tenha uma presença local, desde que as credenciais e qualidade estejam lá, nós vamos trabalhar com qualquer escritório. É essa a estratégia, para já. Seria muito menos presente e muito menos óbvio neste momento, quer em termos de plano de negócios imediato, quer em termos de receita, do que o Brasil. [Temos] muito mais atividade com Brasil.

Temos notado em Portugal uma maior apetência por parte de sociedades internacionais. A Perez Llorca é um exemplo. Como olham para a forma como o mercado se está a desenvolver, até com a introdução da multidisciplinaridade?

Primeiro ponto, eu acho que fez todo o sentido para nós, da mesma maneira que acho que nas últimas duas décadas fez todo o sentido para os quatro escritórios ibéricos que já temos em Portugal. Temos os cinco grandes players ibéricos em Portugal, para mim, não é uma novidade nem deveria ser surpreendente para ninguém; basta pensar, mais uma vez, na Península Ibérica como um todo em termos de integração económica e de



CRISTINA BERNARDO

infraestrutura e de conectividade. A própria percepção do mundo fora da Península Ibérica é de que estamos a falar de um mercado único. Acho que era inevitável o movimento. Existem outros escri-

tórios espanhóis, além dos cinco que tenho em mente, que também abriram em Portugal, então, escritórios espanhóis a abrir em Portugal parece-me natural.

A dimensão do mercado espanhol é muito superior à do português, mas a verdade é que não vemos os escritórios portugueses a tentarem ter uma maior capacidade em Espanha? Porquê?

Há imensas razões para isso. A primeira, recursos: aquilo que os quatro ou cinco grandes escritórios espanhóis fazem, fizeram e vão fazer em Portugal exige balance sheet. Para se ter um balanço robusto para fazer determinados movimentos estratégicos, é preciso ser rentável na jurisdição como é Espanha, é preciso estar a ser bem-sucedido em outras geografias, como nós no México, em Londres ou em Nova Iorque. Isso tudo permite ter um balanço que depois está associado a uma cultura de tomar risco, porque sem tomada de risco não

há grandes retornos. Esta coisa de querer outperform o mercado sem tomar risco é uma coisa que não existe.

Para um escritório espanhol que tem o conforto do balanço é uma coisa, para os escritórios portugueses que têm os desafios que têm dadas as limitações de tamanho do mercado, quer de rentabilidade, quer de margem, poder a conseguir reunir consensos internos de entrar num mercado tão competitivo com é o espanhol, é um grande desafio.

E sociedades dos dois países juntarem-se?

Se vejo como possível no futuro movimentos que possamos apelidar de transibéricos? Acho que sim. Aquilo que aconteceu há anos entre uma Gonçalves Pereira e a Cuatrecasas, eu acho que há escritórios portugueses e escritórios espanhóis que hoje são independentes e que provavelmente vão olhar para a Península Ibérica como nós, a Uria, a Garrigues, a Cuatrecasas, a Gomez-Acebo olharam e, no final do dia, estar só de um lado da fronteira não é necessariamente uma coisa boa. Há aqui uma ponta que nos falta.

No vosso caso será só crescimento orgânico?

Orgânico. Se há uma decisão que foi tomada é porque várias opções foram contempladas. Para nós foi muito evidente e muito óbvio que upside de abrir greenfield superava largamente o downside. O que teria sido o upside de uma opção diferente? Teria sido começar em Portugal já com um book of business e com uma operação up and running, uma coisa extraordinária e com imensas vantagens. O que é que isso nos retiraria? A possibilidade de atrair o tipo de pessoas que nós atraímos. Não temos a mais pequena dúvida de que só atraímos as pessoas que hoje estão aqui porque lhes dissemos que o projeto era começar com uma folha de papel em branco e que eles, daqui a 10, 15 ou 20 anos olhariam para trás e muito provavelmente, se tudo correr em condições normais, teriam sido fundadores de uma coisa com significado, e poucas vezes essa oportunidade surge na carreira de um advogado português. Estão a dar-me uma folha de papel em branco para eu construir um escritório de advogados. Quantas vezes é que isto acontece?



Não esperávamos que o nível de penetração nacional para projetos de interesse nacional, projetos grandes, em particular nas áreas de infraestrutura e se quisermos dar mais cor na área da transição energética, que as coisas acontecessem tão bem e tão rápido



O setor de comunicação depende cada vez menos da contratação pública

Negócios das agências de comunicação terá subido mais de 7%

APECOM ■ O volume de negócios do mercado das agências de comunicação em Portugal terá crescido 7,7% em 2023, face a 2022, para 132,3 milhões de euros, de acordo com o estudo 'O Valor da Comunicação'.

António Sarmento
asarmento@medianove.com

O estudo foi elaborado pela Informa D&B para a Associação Portuguesa das Agências de Comunicação (APECOM), que engloba dados de 126 empresas cuja atividade está diretamente relacionada com a comunicação, relações-públicas e 'public affairs' em Portugal.

Destas empresas, "20 ainda não apresentaram os seus resultados de 2023 tendo, por esse motivo, sido consideradas nos dados globais as últimas contas divulgadas (2022)", salienta o estudo.

"Porém, para efeitos de comparação dos mesmos a nível de variações, foi usada a mesma realidade da amostra, ou seja, 106 empresas", pelo que, "no que respeita a volume de negócios, considerando a amostra

comparável, o setor registou um crescimento ligeiramente superior, na ordem dos 8,6%".

Segundo o estudo, as exportações terão registado um aumento de "3,2% para 19,2 milhões de euros (15% do volume de negócios total), num total de 71 empresas exportadoras".

Em termos de lucros, "as 126 empresas deverão ter registado um total de 10 milhões, um crescimento de 5,3% quando comparado com 2022".

Analisando "apenas das empresas que apresentaram resultados nos dois anos, o crescimento dos lucros situou-se também acima, na ordem dos 8,8%", refere o estudo.

A maioria das empresas do setor APECOM estão concentradas em Lisboa (94), seguida do Porto (18), Setúbal (4), Coimbra (2), Leiria (2), enquanto Aveiro, Bragança, Évora e Faro têm uma cada.

"Temos muito para crescer, seja no setor público ou privado. Se este estudo de facto refletir o que se passa neste setor neste país, não vejo razão para estarmos contentes. Temos de crescer, gerir melhor, valorizar a nossa atividade", disse Vítor Cunha, CEO da JLM&A, no evento anual organizado pela Associação Portuguesa das Empresas de Comunicação (APECOM).

Também o CEO da H/Advisors CV&A, António Cunha Vaz, afirmou falou sobre a necessidade de melhores salários e valorização dos serviços.

"A nossa postura é cada vez mais de transparência e, sendo um setor estratégico e tão importante para a gestão das empresas e consequentemente, para a economia e para a sociedade, queremos que a transparência comece 'em casa'", conclui Domingas Carvalhosa.

Advisory na Academia

Feira ajuda a perceber que todos temos os mesmos direitos



Almerinda Romeira
Jornalista

Não há Universidade sem bares, nem tertúlias. É preciso conviver, viver a academia. Na Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa (FDUL), um "espaço de liberdade", onde "tudo já aconteceu", Eduardo Vera-Cruz Pinto está determinado a trazer os alunos "para dentro de casa". A pandemia da Covid-19 comprometeu muita coisa nas relações entre as pessoas e é preciso fazer algo para agitar o novo normal.

Desde que há cerca de um ano assumiu a liderança da FDUL tem vindo a lançar iniciativas singulares. A última dá pelo sugestivo nome de Feira dos Direitos e decorre no Átrio Principal da FDUL. Aí, organizações e associações de defesa dos direitos promovidas pela sociedade civil têm um expositor onde dão a conhecer a sua atividade. Aí vendem-se livros usados, trocam-se livros, lembram-se violações graves dos direitos humanos e estão expostas fotografias e obras de arte alusivas ao tema dos Refugiados e Direitos Humanos. Aí realizam-se mesas redondas com temas diversos, como acontece esta sexta-feira, com um debate centrado nos direitos dos refugiados no âmbito de conflitos armados.

"Assim, conseguimos abrir as portas da Escola à comunidade, cumprindo a

nossa parte na responsabilidade social de quem ensina e aprende Direito, mostrando também a participação dos juristas formados na FDUL no espaço público de comunicação, na vida política, em instituições estruturais da nossa Democracia", salienta.

Eduardo Vera-Cruz Pinto sente que as Universidades estão a desviar-se do "ensino universitário como um conhecimento universal". Nesse desvio estão a confundir educação superior com formação profissional e deixam que o mercado de trabalho e as pressões governamentais, pela via legislativa e regulamentar, interfiram nas opções temáticas, na investigação científica, nos métodos de investigação e nas metas pedagógicas e didáticas.

Os resultados não antecipam nada de bom. Como explica: "No ensino superior universitário do Direito, a tendência para um ensino cada vez mais baseado nas leis e nas suas interpretações, com um pendório técnico crescente a caminho do totalitarismo normativo, reduzido na sua componente cultural e científica, prejudica a criação de um espírito crítico, de uma mentalidade aberta à inovação, de um contraditório estruturante do pensamento, de uma cidadania instruída e inclusiva".

Por tudo isso, este professor humanista que dirige a FDUL procura que a comunidade estudantil tenha uma oferta diversificada em eventos culturais e jurídicos ligados à sensibilização para as injustiças e para o exercício dos direitos.

Merece muito mais do que o nosso aplauso.

Forvis Mazars promove portugueses a sócios Internacionais

Consultoria ■ A network global especializada em serviços de audit & assurance, tax e advisory, Forvis Mazars, promoveu dois consultores portugueses a sócios Internacionais. Bernardo Masteling Pereira e Henrique Bacelar Barbosa são ambos Associate Partners na área de Tax na Forvis Mazars em Portugal, e

assumem, agora, o cargo de sócios Internacionais da network global. Luís Gaspar, Country Managing Partner da Forvis Mazars em Portugal, diz que “a promoção do Bernardo Masteling Pereira e Henrique Bacelar Barbosa a Sócios Internacionais é um passo significativo para o crescimento da Forvis Mazars em Portugal”. A empresa de auditoria e consultoria tem um volume de negócios, em Portugal, superior a 19 milhões em 2023-2024.



João Massano é candidato à Ordem dos Advogados

Advogados ■ O advogado João Massano, presidente do Conselho Regional de Lisboa (CRLisboa) da Ordem dos Advogados (OA), apresentou oficialmente, esta quinta-feira, a sua candidatura à associação. O programa da candidatura, que tem como lema “Devolver a Ordem aos Advogados”, será apresentado em

janeiro. Em comunicado, o advogado justifica a decisão com a “vontade de devolver o prestígio” à OA. Esta quinta-feira, também o advogado Ricardo Serrano Vieira anunciou a sua candidatura por email enviado a colegas. A atual Bastonária da Ordem dos Advogados, Fernanda de Almeida Pinheiro, convocou eleições antecipadas dos Órgãos da OA no início de dezembro. A eleição está agendada para os dias 18 e 19 de março do próximo ano.

M&A em Portugal movimentada 9,5 mil milhões até novembro

Empresas ■ O Real Estate lidera entre os negócios mais ativos, segundo a TTR Data, registando 88 transações. Segue-se o de Internet, Software & IT Services, com 59 operações.

Inês Amado
iamado@medianove.com

O mercado português de fusões e aquisições (M&A, na sigla em inglês) totalizou 9,5 mil milhões de euros entre janeiro e novembro. Os números são do mais recente relatório do TTR Data, que dá conta de um total de 503 operações nos primeiros onze meses do ano.

Olhando para a tabela de novembro, as 34 fusões e aquisições anunciadas e encerradas dizem respeito a um total de 250,70 milhões de euros. Comparando com o mesmo período de 2023, está em causa uma diminuição de 21% em transações, por um lado, e de 28% no capital mobilizado, por outro.

Em novembro, em destaque esteve a venda, pelo Grupo Mosqueteiros de 49% da sociedade que detém supermercados por 120 milhões à Leadcrest Capital Partners. O relatório destaca, também, a compra pela EDP de 16 novas centrais de geração solar descentralizada ao Grupo Tangipar, especialista em energia solar no Brasil, por 35 milhões de euros. O relatório da TTR Data destaca, para transação do mês de novembro, - apesar de o valor não ter sido tornado público -, a compra da miMed à Sociedade Francisco Manuel dos Santos pela CUF. Anteriormente detida pela



Espanha foi o principal destino para investimento das empresas portuguesas, com 38 transações.

O relatório destaca para transação do mês de novembro a compra da miMed à Sociedade Francisco Manuel dos Santos pela CUF

Sociedade Francisco Manuel dos Santos. A operação foi assessorada em lei portuguesa pelo Cuatrecasas Portugal e Vda - Vieira de Almeida.

Na sequência do acordo alcançado com a Sociedade Francisco Manuel dos Santos para a aquisição da miMed, a rede de 13 clínicas localizadas na região da Grande Lisboa vão estar disponíveis com a marca CUF no primeiro trimestre de 2025.

Discriminando por setor, Real Estate lidera entre os mais ati-

vos, segundo a TTR Data, registando 88 transações. Segue-se o de Internet, Software & IT Services. Responsável por 59 operações, este setor caiu 25% em termos homólogos.

De destacar que, no início de dezembro, foi feita “a maior transação já registada de um single asset no setor hoteleiro português”, com a compra pela Quinta do Lago do resort Conrad Algarve a fundo da DK/ECS, detida pela Davidson Kempner Capital Management. “No âmbito Cross-Border, quan-

to à número de transações, Espanha e França foram os países que mais investiram em Portugal no período, contabilizando 65 e 35 transações, respectivamente”, destaca o relatório da TTR Data.

Espanha foi o principal destino para investimento das empresas lusas, com 38, seguido do Reino Unido, com 13 transações.

Segundo o TTR Data, as operações de compra estrangeiras na Tecnologia e Internet cresceram 11% face ao mesmo período do ano passado.

Passando ao private equity, a TTR Data contabilizou 57 transações até novembro deste ano, que totalizaram 2,8 mil milhões.

Quanto a venture capital, estão em causa 105 rodadas de investimentos, correspondentes a 715 milhões de euros, representando um crescimento de 36% no capital mobilizado.

No segmento de Asset Acquisitions, foram registadas 121 transações com um valor de três mil milhões de euros, representando um aumento de 56% no valor total.

Por fim, no que diz respeito aos rankings de assessoria jurídica, a PLMJ lidera com 32 transações, num total de 1,9 mil milhões de euros. Quanto aos financeiros, o Banco Santander lidera este ano em termos de número de transações. O J.P. Morgan Chase International Holdings, com 900 milhões de euros, lidera em valor.

Andersen Ibéria contrata Pedro Del Rosal

Advogados ■ A Andersen Ibéria contratou Pedro del Rosal para assumir a coordenação da comunicação interna e externa da firma em Espanha e Portugal. Jornalista por mais de 15 anos em meios de referência em Espanha, Pedro Del Rosal especializou-se em Legal nos últimos oito anos, tendo sido recentemente

premiado na Gala do Legal Marcoms 2024 como o 'Melhor Jornalista Jurídico de 2024', pelo seu trabalho desenvolvido enquanto editor da seção jurídica do El Confidencial. José Mota Soares, sócio da Andersen e diretor do escritório em Portugal, salienta ainda que "cada vez mais há uma sinergia entre Portugal e Espanha, com uma oferta e resposta ibérica". "A Andersen tem autonomia, mas a coesão de ser uma rede global de sociedades independentes", diz.

34%

Estudo ■ Os resultados do Nordea ESG Advisor Survey 2024 mostram que os consultores continuam empenhados nas práticas ESG, com 34% a planear aumentar as suas recomendações de investimentos ESG no próximo ano

CMS Portugal assessora Sonepar

Advogados ■ A CMS Portugal assessorou a Sonepar, grupo familiar francês independente e líder mundial na distribuição B2B de equipamentos elétricos, serviços e soluções omnicanal, na compra de duas empresas: a Elpor e a Mtaron. Para assessorar a Sonepar, a CMS Portugal contou com uma equipa liderada pela

Sócia de Corporate M&A, Margarida Vila Franca, que contou ainda com a participação dos Associados, Miguel Santos Ferreira e Francisco Verdelho, bem como, do Advogado Estagiário, João Frago Cardoso. Fundada em 1978, a Elpor oferece soluções completas em distribuição e gestão de energia. A Mtaron, fundada em 1998, fornece uma gama completa e diversificada de produtos elétricos para instaladores, setor onde tem uma forte presença.

Menos operações e de menor valor no mercado de fusões nacionais

Estudo ■ Em Portugal, até ao fim de novembro, o valor das operações foi de cerca de 1,91 mil milhões e foram registadas 90 operações, uma descida homóloga, respetivamente, de 46% e 28%, diz estudo da Bain & Company.

Maria Teixeira Alves
mtalves@medianove.com

O estudo "Look Back at M&A in 2024: Deal-makers Adapt as the Market Idles", que a Bain & Company publicou recentemente revela que em Portugal, até ao final de novembro, o valor das operações foi de cerca de 1,91 mil milhões e foram registadas 90 operações, o que traduz uma descida homóloga, respetivamente, de 46% e 28%.

O valor operações de M&A que partiram de empresas portuguesas com target em empresas de outras geografias situou-se perto dos 950 milhões de euros, o que significa uma descida de 50% face aos primeiros 11 meses de 2023.

As fusões e aquisições (M&A) são de três tipos: nacionais, de *inbound* e *cross-border*. As fusões e aquisições *inbound* proporcionam uma entrada de fundos estrangeiros na economia, enquanto as fusões e aquisições *outbound*

envolvem a saída de fundos nacionais.

Álvaro Pires, partner da Bain & Company, revela que "os sectores com maior preponderância nos negócios *inbound* - manufatura e serviços avançados - e *outbound* - energia e recursos naturais, recuaram ambos perto de 50%".

Duas das maiores operações nos primeiros onze meses do ano, foram a aquisição pela First Sentier Investors (grupo Finerge) da Auto Estradas do Douro Litoral (AEDL), acima dos 400 milhões de euros, no terceiro trimestre, e a aquisição pela Amadeus IT Group da Vision-Box por cerca 320 milhões de euros, no primeiro trimestre do ano.

Já fora do horizonte do estudo da Bain & Company destaca-se a aquisição pelos CTT da espanhola Cacesa por 104 milhões de euros, anunciada este mês. Os CTT financiarão a operação com dívida através de compromissos já acordados com um conjunto de bancos. Ficando o rácio de alavan-



Portugal contrasta com a subida de M&A a nível global, diz a Bain

ragem pró-forma, com o Banco CTT consolidado pelo método de equivalência patrimonial, a situar-se abaixo de 2,5x no fecho da transação

Fusões e aquisições atingem os 3,3 bilhões de euros em 2024

A queda em Portugal contrasta com o mercado global que registou um aumento.

O estudo da Bain conclui que

o mercado global de fusões e aquisições (M&A) deverá atingir os 3,5 bilhões de dólares (3,3 bilhões de euros) até ao fim de 2024, um aumento de 15% face a 2023 e um valor em linha com os níveis do meio da década de 2010. O volume de transações subiu 7%, revertendo a tendência de descida dos últimos dois anos.

A consultora salienta que o ano foi marcado por uma adaptação

cuidadosa, com os players a ajustarem-se às novas realidades das taxas de juro mais altas e ao intenso escrutínio regulatório.

As tendências variaram de acordo com as áreas das operações. Com as taxas de juro a descer ligeiramente, o private equity e o capital de risco recuperaram terreno, tendo o valor das transações de private equity subido 29% e o capital de risco 30% em relação ao ano anterior.

Já o corporate M&A, que é menos influenciado por pequenos movimentos no custo da dívida, está a caminho de terminar o ano 12% acima de 2023, com crescimento constante em todas as regiões.

A contribuir para esse crescimento está a atividade nas áreas da energia e recursos naturais, indústrias e serviços financeiros, bem como um crescimento expressivo no retalho e telecomunicações. Por seu lado, a tecnologia e as ciências da vida e saúde, típicos pilares de M&A, permanecem bem abaixo dos níveis históricos, revela a Bain.

Estudo da Bain identifica ainda um aumento dos players que participaram em operações de M&A com recurso à Inteligência Artificial generativa durante o ano, reportando que o uso desta tecnologia permite poupar esforço, tempo e custos.

A pesquisa da Bain dá nota que um em cada cinco profissionais de M&A usou IA generativa para atividades de M&A este ano (acima dos 16% em 2023). Outros 16% tencionam usá-la nos próximos doze meses

Por outro lado, a Bain & Company está muito atenta ao impacto da Inteligência Artificial nas suas várias áreas de prática e, "no que diz respeito às operações de M&A, notámos um aumento do recurso à IA generativa e o reconhecimento das suas mais-valias por quem a usou. Essa tendência irá continuar em 2025", acrescenta.

Quando as boas relações são a base para criar valor

Em 2012, quando ainda pouco se falava em investment boutiques, Pedro Xavier lançou a Triple A – Capital & Finance, uma investment boutique especializada em M&A Advisory e Financing Advisory. Tinha três sócios e a certeza de que investir seriamente na componente relacional e na rede de contactos seria base para acrescentar valor em pequenos e médios mercados.

Pedro Xavier é fundador e CEO da Triple A – Capital & Finance. Ao lançar a empresa, apostou na construção de relações fortes com os clientes, abraçando os seus desafios e oferecendo um serviço taylor-made, geralmente pouco acessível a empresa médias e pequenas. Passaram 12 anos e alguns clientes ainda são os mesmos. Nesta entrevista Pedro revela como tudo foi possível.

O que levou à criação da Triple A?
Primeiro, foi um desejo empreendedor de criar vários negócios. Depois, vendo reunidas as melhores condições de experiência profissional e com uma rede de contactos bem constituída, decidi, em 2012, convidar três sócios. Estávamos em plena crise financeira e fomos considerados aventureiros mas sabíamos que as boutiques financeiras já tinham destaque em praças como Nova Iorque ou Londres e, ao acompanhar esses mercados, percebemos que havia um nicho interessante para abordar. A nossa experiência junto de PME confirmava essa necessidade do mercado e lançámos a Triple A.



Pedro Xavier fundador e CEO da Triple A – Capital & Finance.

Qual é a proposta de valor?

Apostamos num conceito absolutamente dedicado e focado no cliente, oferecendo um serviço em assessoria em M&A e financing advisory ao estilo de family office que, classicamente, as empresas de menor dimensão não têm a oportunidade de usufruir.

A nossa proposta de valor reside em investir seriamente na componente relacional e na rede de contactos. A relação e a profunda dedicação são o topo das nossas prioridades, e tem conduzido à alta fidelização de muitos clientes, que retornam ou nos reco-

É preciso aumentar a percepção de que Portugal compete lado a lado com a oferta internacional.

mendam com confiança, pois também não descuramos da máxima competência técnica para criar valor de forma sustentável.

Quais os principais desafios de uma boutique financeira no mercado português?

Um dos primeiros desafios é acabar com a ideia errada que as consultoras de menor dimensão se auto denominam boutiques, o que nada tem que ver com a realidade. Não é por acaso que o conceito só funciona com determinados pressupostos, tal como os family offices.

Outro desafio, bem mais relevante, passa por aumentar a percepção de que Portugal compete lado a lado com a oferta internacional. É frequente ver alguns deals nacionais a serem acompanhados por advisors internacionais, o que não faz sentido. Existem solu-

Oferecemos um serviço ao estilo de family office aplicado a M&A advisory e financing advisory que, classicamente, as empresas de menor dimensão não têm a oportunidade de usufruir

ções eficazes em Portugal e não é necessário procurá-las lá fora.

Que vantagens em relação a uma das Big4?

O nosso grau de especialização é uma vantagem em relação às Big4, que apresentam uma gama de serviços alargada enquanto nós nos focamos, só e apenas, em M&A Advisory e Financing Advisory.

Mas o nosso caso está mais próximo da banca de investimento que, embora também possa ter um foco elevado em M&A e Funding, tem um posicionamento de upper-middle and large caps, e atua em outros serviços alargados, enquanto nós estamos apenas no mercado privado. O nosso laser-focused expertise é mais acentuado. Ao construir uma relação muito estreita e de longo prazo, nós dotamos as empresas de um assessor privado, dedicado e, acima de tudo, taylor-made. O nosso primeiro cliente, por exemplo, mantém-se ativo desde o início, há 12 anos. Já o assessorámos em quatro projetos de investimento e esperamos continuar a acompanhar os seus negócios por muito mais tempo.

Quais as perspectivas desta área para o próximo ano?

Eu vejo reunidos alguns pontos fundamentais. As operações de M&A precisam de estabilidade e, caso não haja mais surpresas ou o escalar de conflitos, essa é maior aos dias de hoje. É certo que a inflação, o rally das taxas de juro, as guerras e a incerteza em algumas eleições, foram aspetos destabilizadores. No entanto, nota-se uma inflexão deste ciclo a nível global, com um potencial alívio na regulamentação, o mercado de capitais em crescimento e taxas de juro mais baixas, por isso prevê-se um crescimento global. Em Portugal, se é verdade que tudo chega com algum delay, assistimos a um custo do capital mais baixo, permitindo maior alavancagem dos Fundos de Private Equity (PE) e estratégicos; o spread entre valorizações tem estado a corrigir, a atividade dos PE tem aumentado, e por isso aumentarão mais os Exits. Por outro lado, estão a surgir mais opções, como os family offices, e o fenómeno de fundraising internacional, ao nível de private credit. Há razões para algum optimismo