



Abreu assessora negócio de 25 milhões da Panattoni

Negócio ■ Promotor logístico norte-americano vai desenvolver um projeto no terreno da antiga fábrica de vidro da Covina, em Santa Iria de Azóia. Equipa da Abreu que apoiou o processo foi liderada por Pedro Pais de Almeida e incluiu mais sete advogados.

“Em Portugal as empresas não gostam de vender participações aos fundos de private equity”

Entrevista ■ Bernardo Marques dos Santos, principal da gestora de fundos de private equity espanhola Qualitas Funds, fala sobre a atividade no mercado português. Investe em fundos de fundos que dão rentabilidades líquidas anuais de 15%, trabalha principalmente com institucionais e family offices, e diz que no futuro a gestora considera acompanhar a tendência de democratização deste tipo de investimento, com tickets a começar em 10 mil euros. ■ P.4



Eleições para a Ordem em suspenso

Advogados ■ O Tribunal Administrativo do Círculo de Lisboa determinou a suspensão das eleições antecipadas para a Ordem dos Advogados, mas a bastonária apresentou uma “resolução fundamentada” para que se realizem, aguardando-se uma decisão final, que poderá surgir só depois das eleições marcadas para 18 e 19 de março.

Forvis Mazars altera modelo de governo

Mudança ■ A Forvis Mazars, rede global especializada em serviços de auditoria, fiscalidade, legal e consultoria, adotou um novo modelo de governo em Portugal, alinhado com o grupo. Sérgio Santos Pereira preside à comissão executiva, que integra Luís Batista e Patrícia Cardoso. Luís Gaspar, até aqui managing partner, passa a chairman e presidente do conselho de supervisão, que inclui José Rebouta e Pedro Jesus.

VdA avança para o Brasil e para Espanha

Expansão ■ A sociedade de advogados Vieira de Almeida expandiu a sua rede internacional ao Brasil e a Espanha, exclusivamente para efeitos de consultoria de direito estrangeiro. No Brasil, a VdA Legal Partners terá como representante Fernando Prado Ferreira, advogado no Brasil e em Portugal. Em Espanha será representada por Fernando Resina da Silva, sócio da VdA. “Queremos estar com os nossos clientes nos mercados em que se encontram e queremos levar Portugal junto dos investidores brasileiros e espanhóis”, refere Paula Gomes Freire, managing partner da VdA.

Mercado
CoRe Capital
destacou-se
em janeiro
M&A ■ P.6



Chief Legal Officers ganham peso na definição estratégica das empresas

Tendências ■ P.7

Mónica Carneiro Pacheco escreve sobre a necessidade de aceleração das renováveis

Ensaio ■ P.4

■ Mónica Carneiro Pacheco

Sócia de Energia & Alterações Climáticas da CMS Portugal



A necessidade (imperiosa) de aceleração das renováveis (e não só)

A criação em Março de 2024 da EMER - Estrutura de Missão para o Licenciamento de Projetos de Energias Renováveis 2030 (EMER 2030), pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 50/2024, encarregada de consolidar o quadro jurídico e operacionalizar o licenciamento de projetos de energias renováveis, veio dar ao sector um sinal de que o Governo está empenhado em ultrapassar os constrangimentos que impedem a capacitação do país com mais renováveis.

Em junho do ano passado, foi lançada pela EMER uma consulta pública de que veio a resultar na publicação, ainda em Dezembro, do Decreto-lei 99/2024, que transpõe parcialmente a Directiva (UE) 2023/24113 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 18 de Outubro de 2023 (a designada RED III) que determina um conjunto alargado de medidas - algumas até com prazos de transposição concretos, como era o caso da consagração do princípio do interesse público superior na avaliação ambiental.

Não foram, contudo, incorporadas no Decreto-Lei 15/2022, de 14 de Dezembro, todas as medidas da RED III, ou porque não houve tempo para as amadurecer, ou porque obrigam a alterações de outros regimes, legais para além do regime da organização e funcionamento do sector eléctrico nacional constante daquele diploma legal.

Este momento é, em minha



opinião, um momento importante para, aproveitando a transposição que falta fazer, resolver muitas das questões que neste momento ainda impedem a implementação de (mais) projectos no sector da energia, desde solar, autoconsumo, até à biomassa e aos gases renováveis.

Não vou aqui listar medidas, nem fazer considerações sobre o que deve ou não ser feito, mas apenas chamar a atenção para aquilo que me parece ser um dos pilares para a aceleração dos projectos: as designadas pela RED III, zonas (ou áreas) de aceleração da implantação das energias renováveis ("ZAER"), também chamadas *go-to-areas*.

Como em muitos outros casos, em Portugal, até fomos antecipando esta medida pois

já existe um mapeamento elaborado pelo Grupo de Trabalho para a definição das Áreas de Aceleração de Energias Renováveis (GTAER), criado em Novembro de 2023, mas falta agora concretizar e dar-lhe(s) forma legal. Ou seja, já temos uma avaliação do potencial de áreas considerando a exclusão ou não de determinadas condicionantes, designadamente áreas de RAN (Reserva Agrícola Nacional) e de REN (Reserva Ecológica Nacional) disponíveis, mapeamento esse que pode, desde já, facilitar e contribuir para a definição das *go-to-areas*.

A Directiva prevê que a aprovação das *go-to-areas* seja feita através de instrumentos de gestão territorial (planos) que devem designar zonas em

que não se espera que a implantação de projectos tenha um impacto ambiental significativo e estabelecer regras quanto às medidas de mitigação a adoptar e aos activos necessários às ligações das centrais à rede.

Ora, o nosso regime jurídico dos instrumentos de gestão territorial combinado com o regime de avaliação ambiental estratégica contém tudo quanto é necessário para dar forma a esta medida. As ZAER podem ser aprovadas por um (ou mais) Programa Sectorial que é um instrumento de gestão territorial de âmbito nacional o qual deve ser obrigatoriamente sujeito a Avaliação Ambiental Estratégica (AAE). É importante que estes Programas Sectoriais

considerem as condicionantes já avaliadas pelo GTAER mas, se possível, avaliem as demais condicionantes, designadamente as constantes dos PDM's que intersectam essas áreas.

A AAE desses Programas (leia-se das ZAER) trará duas importantes consequências: a presunção que os projectos específicos das centrais (e das ligações à rede) não têm impactes significativos no ambiente e como tal podem ser dispensados de avaliação de impacto ambiental pela APA caso esta, em apreciação prévia, verifique que cumprem as medidas de mitigação previstas; a presunção de que tais projectos são compatíveis com os PDM's das áreas onde vão ser implantados dado que as mesmas são aprovadas por um instrumento de gestão territorial de âmbito nacional.

É, pois, com muita expectativa que o sector aguarda as alterações legislativas sob o comando da EMER que, parece-nos, está a conduzir este processo de forma ponderada e a ouvir as preocupações dos *stakeholders*. O país precisa de soluções práticas que venham efectivamente permitir ultrapassar os constrangimentos actuais. E, como se costuma dizer, não há nada mais "prático" do que uma boa legislação.

TAGUSPARK

CIDADE DO CONHECIMENTO



TERRITÓRIO

Oeiras Valley: Município altamente desenvolvido e competitivo.



CONHECIMENTO

Ecosistema de **networking científico e tecnológico** entre empresas, centros de investigação, incubadora, universidade e outros parceiros.



ECOSSISTEMA

Inserido num espaço verde, é o **Parque mais cívico da Europa:** zero lixo, zero desperdício de água e energia, zero veículos mal-estacionados. Fontes energéticas mais limpas.



BEM-ESTAR

Estímulo à criatividade.
MAU – Museu de Arte Urbana.



ARQUITETURA

Arquitetura e design de referência.



“O private equity em Portugal representa menos de 0,1% do PIB”

Entrevista ■ O mercado português de private equity ainda está no início, mas em desenvolvimento, considera Bernardo Marques dos Santos, principal da gestora de fundos de private equity espanhola Qualitas Funds. Investe em fundos de fundos que dão rentabilidades líquidas anuais de 15%, trabalha principalmente com institucionais e family offices, e diz que no futuro a gestora considera acompanhar a tendência de democratização deste tipo de investimento, com tickets a começar em 10 mil euros.

Maria Teixeira Alves
mtalves@medianove.com

Bernardo Marques dos Santos é Principal na Qualitas Funds, empresa de private equity espanhola, e é o responsável pelo crescimento no mercado português. É um dos poucos portugueses a trabalhar no mercado de private equity internacional. Veio da Bain & Company em 2020, juntamente com João Pita Rua, atual diretor de investimentos da Qualitas.

A Qualitas Funds nasceu em 2017 e neste momento tem 1,1 mil milhões de euros sob gestão. Atualmente tem seis fundos de fundos e vão lançar o sétimo este ano. Tem mais dois fundos de coinvestimento e um fundo de dívida.

Está sediada em Madrid e é especializada no segmento lower mid-market europeu e norte-americano (tipicamente respeita a empresas avaliadas entre 10 milhões e 100 milhões de dólares, entre 9,5 e 95 milhões de euros). Tem uma base de 1.300 investidores institucionais, particulares com elevado património e family offices. Os seus concorrentes são, por exemplo, a Altamar Capital e a Arcano.

“Um terço dos nossos investidores são institucionais, como grandes fundos de pensões, associações mutualistas, seguradoras; outro terço são os principais family offices de Espanha com elevada capacidade financeira; e outro terço são investidores de retalho que nos chegam através do private banking”,

explica Bernardo Marques dos Santos ao Jornal Económico (JE).

Em 2024 a Qualitas Funds foi comprada pela norte-americana PIO, de Dallas, no Texas, uma empresa de private equity orientada para nichos de mercado, num negócio de 63 milhões de dólares.

Os fundos da Qualitas levantam dinheiro na Península Ibérica e investem em fundos de private equity e empresas nos Estados Unidos e da Europa. Investem em pequenas e médias empresas (PME) desses mercados em parceria com as principais gestoras de private equity europeias e norte-americanas. Os fundos da Qualitas “são ideais para os clientes affluent e de private banking, porque são clientes que podem investir connosco tickets que vão desde 100 mil euros até dois, três milhões de euros”, detalha Bernardo Marques dos Santos, que explica que as pessoas investem nos tickets de 100 mil euros, mas ao longo de três ou quatro anos. “Também temos tickets que vão até 15 milhões, mas para os grandes investidores institucionais”, acrescenta.

Democratizar o private equity

No futuro, o objetivo é disponibilizar soluções com valores de entrada mais baixos. “Vamos considerar acompanhar a tendência da Europa, de democratizar o investimento em fundos de private equity, com tickets a começar em 10 mil euros”, adianta o gestor. “A grande tendência que se vê no mercado do private equity é essa democratização, ou seja, deixar que o pri-

vate equity só seja acessível a instituições grandes ou family offices com elevada capacidade de investimento”, acrescenta. A tendência emergente para a democratização do private equity e dos investimentos alternativos visa alargar o acesso ao mercado para além dos grandes parceiros limitados (LP) institucionais, tomando-o acessível a pequenas entidades e particulares que entram no mercado pela primeira vez.

Os fundos de fundos da Qualitas dão rentabilidades líquidas em torno de 15% ao ano, o que implica retornos de base superiores. “Os nossos fundos têm de gerar uma rentabilidade de pelo menos 20%”, diz.

Sendo fundos de private equity a liquidez não é um dos seus fortes, ou seja, não apresentam liquidez diária. “Se um investidor quiser resgatar o capital tem de ser através de uma venda secundária, demora para aí duas semanas”, explica.

Como é que funciona? O fundo, ao longo de três a quatro anos faz chamadas de capital e com esse dinheiro vai comprando empresas. “Nós investimos em fundos de private equity e em empresas, sendo que 70% do nosso capital é investido em fundos e os outros 30% é investido diretamente em empresas em coinvestimento”, detalha.

“Este fundo que vamos fechar no final de março (Qualitas Funds VI), terá um capital de 250 milhões de euros (o limite) e depois, no dia a seguir lançamos o fundo Qualitas Funds VII de 300 milhões de



euros de cap”, refere Bernardo Marques dos Santos. “O nosso objetivo é criar um produto que seja altamente diversificado e que permita um primeiro approach ao private equity. Aqui um investidor, em vez de estar a investir num só fundo de private equity, onde há mais risco concentrado, investe num portefólio de fundos de private equity e de empresas”.

Explica que o que fazem “é criar um portefólio de 200 empresas (rentáveis e consolidadas), fruto de termos investido antes em 15 fundos de private equity (especializados em investimentos em PME da Europa, mas também dos EUA)”.

“O nosso objetivo base é criar um portefólio de investimentos altamente diversificado que seja a melhor representação possível

“O fundo que vamos fechar no final de março terá um capital de 250 milhões e no dia a seguir lançamos o fundo Qualitas Funds VII de 300 milhões”, anuncia Bernardo Marques dos Santos

da economia europeia e americana. Na Europa temos investimentos em Itália, França, Reino Unido, Benelux, região DACH (Alemanha, Áustria e Suíça) e países nórdicos”, disse. “Através dos nossos fundos, damos acesso a investidores em Portugal e Espanha a fundos inacessíveis”, explica.

A Qualitas é um dos principais investidores da holandesa Vortex, cujo ticket mínimo para entrar é de 10 milhões de euros. É um fundo especializado de 140 milhões e tem um histórico de retornos, a cada quatro anos, de multiplicar por seis o investimento.

O fundo Vortex Capital tem dois fatores diferenciadores, diz. “Um é que está focado em dois setores que consideramos altamente atrativos (software e business services) e o outro fator é que é um fundo de ‘buy and build strategy’, ou seja, que compra várias empresas de um setor e consolida, o que é uma estratégia que funciona bem porque é completamente descorrelacionada com o mercado, gera valor com as sinergias”, explica.

Questionado sobre qual a maturidade dos fundos, disse que têm uma duração de 12 anos. Há o período de investimento de três anos do



dinheiro entretanto levantado. “Os investidores assumem um compromisso de investimento e depois vamos fazendo chamadas de capital à medida que vamos fazendo os investimentos”, explica. O dinheiro que o investidor investiu no primeiro ano “é expectável que o receba em dobro ao fim de quatro a cinco anos. O dinheiro investido no ano dois é esperado que se distribua ao fim de quatro a cinco anos em dobro. O dinheiro investido no ano três é esperado que seja distribuído em dobro ao fim de quatro a cinco anos”, detalha.

O gestor diz ainda que as empresas do portefólio são para serem vendidas. Ao longo do tempo investem numa empresa, melhoram-na e depois vendem-na e distribuem imediatamente dinheiro aos investidores. Se venderem no primeiro ano distribuem o dinheiro logo nesse ano. “Há umas empresas do portefólio de 200 que se vendem mais depressa e outras que demoram a vender e que na gíria do mercado se chama ‘cauda de empresas’ que ficam até ao fim do fundo, que só fecha ao fim de 12 anos. Mas nessa altura já estão os retornos todos distribuídos”, diz.

“Estamos a vender empresas a um ritmo muito significativo”, reve-

la acrescentando que o perfil de risco de um fundo de fundos é bastante atrativo. “Nunca houve um fundo de fundos, em 40 anos de história do private equity, a perder dinheiro”, refere.

O private equity em Portugal está numa fase inicial, tanto no que diz respeito à angariação de fundos como aos investimentos. O setor representa menos de 0,1% do PIB nacional, ficando atrás de regiões europeias mais maduras, como Espanha (0,4%) e o Reino Unido (1,8%). Isso explica que os fundos de private equity da Qualitas tenham investidores em Portugal e em Espanha, mas não invistam na Península Ibérica o capital que levantam cá. O gestor explica que “o mercado de private equity na Península Ibérica não é propriamente atrativo, é de longe a pior região em termos de retornos do investimento, que têm sido significativamente mais baixos do que noutras regiões. No resto da Europa os retornos históricos oscilam entre os 15% e os 18% e na Península Ibérica estamos a falar de retornos mais próximos de 10%”. A explicação para essa discrepância reside em questões culturais. “Em Portugal as empresas não gostam de vender participações aos fundos de private equity”, diz. “Em Portugal vender uma empresa, ou deixar entrar um fundo no capital é visto como um falhanço e um sinal de que o empresário está em dificuldades, enquanto, por exemplo, na Holanda, vender a um fundo de private equity ou deixar entrá-lo no capital é visto como um sucesso, é um motivo de orgulho para um empresário ver um fundo de private equity interessado na sua empresa”, diz.

Há ainda outros motivos que explicam o baixo peso do private equity em Portugal, “nomeadamente questões económicas pois é uma economia altamente dependente do Turismo e da Construção, e por isso o tecido empresarial é mais volátil”. “Os family offices em Portugal estão numa fase de evolução anterior aos espanhóis, ou seja, ainda estão na fase em que as famílias preferem fazer investimentos diretos em empresas e gostam de assumir o risco de entrar em startups”. Em Espanha já há maior sofisticação, pois os family offices já não tomam participações ativas em empresas, mas antes gerem o património investindo 20% a 30% em private equity; 20% a 30% em real estate; e 20% a 30% em ativos públicos e criam um portefólio rentável para as próximas gerações”, revela.

Os Chief Legal Officers atuam como visionários estratégicos nas empresas

Consultora ■ Além de ser responsável por áreas como compliance, ética, cibersegurança e ESG, é no papel de consultor estratégico que o CLO tem vindo a ganhar cada vez mais importância.

António Sarmento
asarmento@medianove.com

No estudo “Chief Legal Officer Strategy Survey”, da consultora Deloitte Legal, foram entrevistados 450 executivos responsáveis pelo departamento de diversas organizações sediadas na Europa, Estados Unidos, Canadá e Austrália para compreender melhor as responsabilidades, funções e desafios atuais destes especialistas. “Os Chief Legal Officers (CLO) desempenham atualmente funções que vão muito além da prestação de assessoria jurídica, sendo considerados como key trustful advisors de diversos stakeholders dentro da própria organização, e, em particular, junto da liderança e management, atuando como “visionários estratégicos”. O CLO tem vindo cada vez mais a exercer funções estratégicas e de apoio ao management, perante os desafios do negócio e a complexidade do quadro legal e regulatório e de compliance, desempenhando um papel fundamental nas decisões estratégicas de negócio e na liderança dos projetos de transformação organizacional, incluindo na transformação com GenAI”, diz Sofia Carvalhosa, Sócia Coordenadora da Deloitte Legal, ao Jornal Económico.

Para além de ser responsável por áreas como compliance e risco, ética, cibersegurança e ESG/sustentabilidade, é no papel de consultor estratégico que o CLO tem vindo a ganhar “cada vez mais importância, assumindo uma crescente influência e relevante proximidade junto da

gestão e liderança das empresas, sendo um elemento fundamental no apoio à gestão da organização e nas decisões estratégicas, aportando com o seu conhecimento regulatório, de compliance e de risco associado ao conhecimento de negócio, uma orientação para a equipa de gestão nas decisões estratégicas da organização”.

Na edição deste ano do estudo levado a cabo pela Deloitte, 93% dos CLO acreditam que GenAI tem o potencial de agregar valor às suas organizações nos próximos 12 meses. Nas organizações europeias que já desenvolvem ativamente projetos de GenAI, estes focam-se principalmente em áreas de tecnologia (46%), operações (44%) e legal/compliance risk (42%). Na utilização de GenAI, os principais benefícios que as empresas esperam obter são a aceleração da inovação e a eficiência dos processos.

Já 82% dos CLO referem que o volume de trabalho na função jurídica aumentou nos últimos 12 meses, sendo esse valor superior na Europa face à Austrália e Canadá. Adicionalmente, 80% dos CLO esperam que o orçamento da função jurídica cresça no próximo ano fiscal. Para isto, 34% dos inquiridos na Europa esperam que o seu budget aumente significativamente – bastante acima do que acontece nos Estados Unidos (12%), Canadá (23%) e Austrália (12%).

“Há sem dúvida um reconhe-

cimento generalizado de que GenAI tem potencial para impulsionar uma mudança genuína e sustentável na forma como os serviços jurídicos são prestados, pelo potencial de benefícios que a adoção de GenAI na prestação de serviços pelos departamentos jurídicos poderá proporcionar essencialmente a nível da (i) eficiência e ganhos de produtividade; (ii) melhor experiência para a equipa jurídica, permitindo aos seus colaboradores concentrarem-se mais no trabalho estratégico, complexo e interessante, libertando-os de tarefas de execução mais rotineiras e simples; e (iii) competências na medida que oferece a oportunidades para melhorar a forma de prestar os serviços jurídicos, elevando a qualidade do trabalho ou permitindo que o departamento jurídico se foque em soluções inovadoras e novas oportunidades e insights para o negócio”, afirma Sofia Carvalhosa, Sócia Coordenadora da Deloitte Legal, ao Jornal Económico.

O estudo revela também que os CLO de todas as geografias destacaram como áreas prioritárias para o próximo ano, a cibersegurança, temas de *privacy* e ainda de compliance. “A aposta e prioridade na transformação dos departamentos jurídicos irá potenciar por um lado os benefícios decorrentes da experiência na adoção de tecnologia com recurso a GenAI na prestação dos serviços jurídicos, promovendo novas soluções, mas permitirá ainda que com esta experiência os CLO sejam os verdadeiros “guardiões” da adoção do GenAI por outros departamentos da organização, sendo elementos fundamentais na definição e monitorização das regras de governance e medidas necessárias que devem pautar a adoção e utilização de GenAI, para assegurar que este tipo de tecnologia seja utilizado de forma segura, transparente e ética pela organização”, conclui Sofia Carvalhosa.



Sofia Carvalhosa
Sócia Coordenadora da Deloitte Legal

M&A caiu 42% em janeiro e adiou recuperação

Negócios ■ Boletim mensal da TTR Data sobre o mercado ibérico reporta uma queda de 62% do valor agregado das fusões, private equity, venture capital e aquisições de ativos em Portugal para 385 milhões de euros,

Inês Amado
iamado@medianove.com

O investimento de 9,5 milhões de euros na aveirense Bolseira Packaging pelo CoRe Capital, criado no âmbito do Programa Consolidar do Banco Português de Fomento, está em destaque no capítulo sobre Portugal do relatório da TTR Data de janeiro, mês que viu as operações no *private equity* caírem 97%, em termos homólogos, para 10 milhões. A assessorar juridicamente a Core Capital, que garantiu 51% da Bolseira, esteve a CS'Associados, enquanto os acionistas particulares da fabricante de embalagens de papel foram acompanhados por uma equipa da SRS Legal.

O relatório indica que, em janeiro, o valor das operações agregadas de fusões, *private equity*, *venture capital*, e aquisições de ativos em Portugal caiu cerca de 62%, em termos homólogos, para 385 milhões de euros, correspondentes a 40 operações, das quais 30 já estão concluídas. Foi divulgado o valor de apenas 11 das 40 transações.

Olhando para o M&A, a consultora aponta para 308 milhões de euros em capital movimentado em janeiro. Das 23 operações listadas estavam concluídas sete aquando da publicação do relatório (304 milhões de euros).

Por setor, o já "residente" ramo imobiliário lidera em número de transações - com sete -, não obstante a queda homóloga de 46% nas operações de M&A no *real estate*. Contudo, na lista da TTR Data figura, em primeiro lugar, a aquisição da Claranet Portugal pela NOS por 152 milhões de euros, seguida da compra do Vila Galé Eco Resort do Cabo pelo FUNCEF, por 9,78 milhões, e da

Quinta do Mosteiro pela Câmara Municipal da Maia, por cinco milhões.

A seguir ao imobiliário, ao setor *Travel, Hospitality & Leisure* corresponderam cinco operações em janeiro, num crescimento de 67% quando comparado com o mesmo mês de 2024.

Passando ao *venture capital*, foram concluídas três operações, todas elas *cross border*, num total de 44 milhões de euros: a captação de 40 milhões de dólares da Music AI, de 3,1 milhões de euros pela startup de viagens Tryp.com, e de 2,04 milhões pela Virtuleap. Quanto aos *asset acquisitions*, o relatório regista 24 milhões de euros e uma dezena de operações (-87,7%).

No capítulo do *private equity* o relatório recorda, ainda, o desinvestimento do Corpfin Capital. Em causa está a compra pela ETSA, do universo Semapa, de 100% do capital do Grupo Barna, sediado em Mundaka, no País Basco, ao fundo de investimento Corpfin Capital e a um conjunto de acionistas minoritários.

Espanha e Estados Unidos foram, em janeiro, o principal destino de investimento das empresas portuguesas. Espanha foi, também, o país que mais investiu em Portugal, seguido do Brasil.

Em janeiro, o valor das operações agregadas de fusões, private equity, venture capital e aquisições de ativos em Portugal caiu cerca de 62% para 385 milhões de euros

Quanto aos valores transacionados, apesar de o montante de 72,50% das operações não ter sido divulgado, a TTR Data apurou que 20% das transações efetuadas em janeiro situaram-se entre um milhão e dez milhões de euros, 2,5% entre 10 e 50 milhões e 5% de 100 e 500 milhões. A larga maioria (78,90% das transações encontra-se entre 100 e 500 milhões de euros.

Em janeiro, a EY Portugal liderou na assessoria financeira e *due diligence*, na assessoria jurídica, a Morais Leitão liderou entre os escritórios no valor das transações, com um montante aglomerado de 156 milhões em duas transações, enquanto a Cuatrecasas Portugal liderou a lista em número de transações, com três, num total de 2,04 milhões.

Olhando para a atividade em Espanha, que preenche a maioria das páginas do relatório ibérico, o valor agregado de fusões, *private equity*, *venture capital*, e aquisições de ativos caiu 47,24% para 2.121 milhões. Quanto às operações, as 188 registadas em janeiro traduzem uma quebra homóloga de 36,27%.

12,6 mil milhões em 2024

No ano passado, a atividade de fusões e aquisições em Portugal totalizou 12,6 mil milhões de euros, anunciou a TTR Data no relatório anual, divulgado no final de janeiro. De 2023 para 2024, o capital mobilizado caiu 17,17%. O número de operações abrandou igualmente (-16,16%), totalizando 602. Discriminando por setor, à imagem de 2023, o Real Estate manteve-se, em 2024, no lugar cimeiro, com 105 transações finalizadas. Segue-se o setor da Internet, Software & IT Services, cujo número de transações recuou 18% para 70, quando comparado com os números de 2023.



RODRIGO GATINHO/CORE CAPITAL

Equipa da Abreu liderada pelo sócio Pedro Pais de Almeida assessora, desde 2021

Abreu assessora projeto de 25 milhões da Panattoni

Assessoria ■ Sociedade liderada por Inês Sequeira Mendes assessorou a Panattoni na compra de imóveis à Saint-Gobain para o Panattoni Park Lisbon-City.

Inês Amado
iamado@medianove.com

O futuro Panattoni Park Lisbon-City, um projeto de 25 milhões de euros da Panattoni Ibérica que vai nascer em Santarém, tem o cunho da Abreu Advogados desde o início do processo.

No início de fevereiro, o promotor logístico norte-americano formalizou a compra do terreno da antiga fábrica de vidro conhecida como Covina, situada em

Santa Iria de Azóia, à multinacional francesa Saint-Gobain, que irá dar lugar a um parque logístico de 212.380 metros quadrados.

A Abreu Advogados, através de uma equipa liderada pelo sócio Pedro Pais de Almeida, foi a sociedade de advogados contratada para realizar o trabalho jurídico do lado da Panattoni Ibérica, que começou em março de 2021, segundo informação prestada pelo escritório ao Jornal Económico (JE).

Sob a coordenação de Pedro Pais de Almeida, sócio da Abreu



a Panattoni Ibéria no processo de compra de um terreno à Saint-Gobain,

desde 2008, a equipa composta pelos advogados Diogo Belard Correia, Joana Maldonado Reis, Madalena Bernardes Coelho, Ana Luísa Ferreira, Guilherme Mata da Silva, Filipa Vicente Silva e Manuel Santiago assegurou o processo completo de apoio jurídico: *due diligence*, ativos imobiliários, negociação e celebração do Contrato Promessa de Compra e Venda e formalização da compra e venda dos três imóveis envolvidos e, ainda, o pedido de informação prévia junto da Autoridade Tributária.

“O Panattoni Park Lisbon-City representa um marco significativo para o setor logístico e imobiliário em Portugal. Foi um privilégio coordenar esta operação com a equipa da Abreu Advogados e contribuir para o sucesso de um investimento estratégico como este”, comentou Pedro Pais de Almeida, citado no mesmo comunicado enviado ao JE.

Do lado do cliente, Gustavo Cardozo, *managing director* e *partner* da Panattoni Iberia, sublinhou o “aconselhamento integral” feito pela Abreu desde o início da colaboração, há cerca de quatro anos. “O seu apoio foi fundamental em todas as fases do processo, desde a *due diligence* até à nego-

ciação contratual, o controlo do seu cumprimento e, por fim, no encerramento da escritura. Para nós e para o setor imológico, o Panattoni Park Lisbon-City representa um marco emblemático, não só pela sua localização estratégica, dimensão e versatilidade, mas também pelo seu impacto na revitalização do tecido industrial local, consolidando-se como uma referência no mercado”, acrescentou o mesmo responsável.

De enclave industrial a moderno parque logístico

■ A antiga fábrica de vidro conhecida como Covina, localizada em Santa Iria de Azóia, dará lugar a um parque logístico de três lotes, com uma área total de 212 380 m². Terá cinco armazéns com uma área bruta locável total de 85.485 m². O processo de construção deverá ser realizado em duas fases: a primeira em fevereiro deste ano e a segunda em meados deste ano. A construção deverá resultar na criação de 200 novos postos de trabalho.

Negócios de fevereiro

Tróia Resort A SC Investments, antiga Sonae Capital, vendeu o conjunto de ativos do Tróia Resort o Fundo da Arrow Global, depois de ter investido 300 milhões de euros nos últimos.

*

Prologica A Glintt Global anunciou a aquisição da totalidade do capital da portuguesa Prologica, reforçando a sua posição na área de dados da saúde.

*

Solinca O fundo Corum Eurion investiu cerca de 17 milhões de euros num portefólio de três ginásios Solinca, detidos pela SC Fitness, numa operação de Sale and Leaseback.

*

Sevdesk Depois de ter comprado a nacional PHC Software, a Cegid concluiu a compra da Sevdesk na região DACH – Alemanha, Áustria e Suíça.

*

Sabseg O corretor de seguros concluiu a aquisição das mediadoras da SF Insurance, localizada em Arruda dos Vinhos, e da Axion – Ação e Rigor, sediada em Mem Martins e com escritório em Carvavelos.

*

Relive A tecnológica de mediação imobiliária angariou 5,3 milhões de euros numa ronda de investimento Série A, liderada pela Indico Capital Partners, e na qual participaram as sociedades de capital de risco Shilling e Bynd.

*

LoopOS A startup anunciou a conclusão de uma ronda de investimento de três milhões para expandir para Espanha e França.

*

Bloop A startup portuguesa angariou 1,4 milhões de euros em financiamento *pre-seed* e prepara-se para transformar o e-commerce a nível global.



CMS investe em equipa dedicada a Data Centers

Sociedades ■ João Leitão Figueiredo e Manuel Cassiano Neves lideram a nova equipa multidisciplinar da CMS Portugal.

Inês Amado
iamado@medianove.com

■ Acompanhando o interesse crescente do mercado no setor dos Data Centers, a CMS Portugal anunciou a criação de uma equipa multidisciplinar de advogados das áreas de Tecnologia Media e Comunicações (TMC), Imobiliário & Urbanismo, Energia & Alterações Climáticas e Corporate M&A.

Ao Jornal Económico (JE), João Leitão Figueiredo, sócio de PI/TMC da CMS Portugal, diz que o trabalho multidisciplinar na sociedade, alicerçado em “equipas altamente especializadas, “é parte integrante do ADN da CMS”. “No caso dos Data Centres, considerando os múltiplos desafios colocados pelo setor e, em particular, pelos nossos clientes, considerámos que fazia todo o sentido desenvolver uma abordagem totalmente integrada e com visibilidade no mercado, dada a experiência que a CMS tem em termos globais e nacionais neste setor”, explicou.

Por sua vez, Manuel Cassiano Neves, sócio de Energia &

Alterações Climáticas, revela que a CMS Portugal se encontra já a assessorar vários clientes neste setor, “com particular enfoque em temáticas relacionadas com Energia, Tecnologia, Urbanismo e Imobiliário”. “Consideramos que a experiência adquirida e a conjugação mais profissionalizada e estruturada dos serviços nos permitirão continuar na vanguarda do setor e abraçar os novos projetos que se desenham para um futuro próximo”, continuou, em declarações ao JE.

Liderada pelos dois advogados, a equipa recém-formada integra, também, os sócios Sara de Almeida Barroso, João Pinheiro da Silva, Tiago Valente Oliveira e Bernardo Cunha Ferreira, bem como Inês Machado da Silva, Francisca Caeiro Bastos, Rodrigo Pinto Guimarães e André Guimarães.

Ainda segundo João Leitão Figueiredo, que integra a CMS desde 2004, “Portugal está cada vez mais no radar dos investidores internacionais de Data Centres, devido a vários fatores que posicionam o país como um local de excelência para os seus investimentos. Segundo Manuel Cassiano Neves, “a procura por projetos no nosso país tem aumentado, e, quando um investidor procura um parceiro para se instalar em determinado mercado, dá primazia a quem lhe possa fornecer uma resposta de A a Z”.

Banco Montepio assessora emissão de green bonds

Finanças ■ O Banco Montepio assessorou o consórcio liderado pela I-Sete e pela Amener na estruturação de uma emissão de 4,15 milhões de euros de *green bonds*. Foi coordenador global, assumindo a responsabilidade pela organização e montagem da operação, e investidor, subscrevendo a emissão.

Linklaters com entrada em bolsa do Novobanco

IPO ■ A Linklaters está a assessorar o Novobanco no seu processo de dispersão do capital em bolsa. A equipa é liderada pelos advogados António Soares e Vera Ferreira de Lima, sócios da equipa de Capital Markets de Lisboa, e Pam Shores, da equipa congénere do escritório em Londres.

Miguel Barbosa é diretor jurídico das sociedades do BPF

Garantia Mútua ■ Miguel Barbosa assumiu o cargo de diretor jurídico da Agrogarante, Garval, Lisgarante e Norgarante, as quatro sociedades de garantia mútua do Banco Português de Fomento. Desde 2014 que é responsável jurídico da Norgarante. O BPF pretende fundir as quatro SGM este ano.

Receitas da Pérez-Llorca crescem para 165 milhões

Sociedades ■ O volume de negócios da Pérez-Llorca subiu para 165 milhões de euros em 2024, mais 33% face a 2023, ano em que reportou 124 milhões de euros. As receitas pro forma incluem as vendas anuais de 2024 em Espanha, Portugal e México, novos mercados para a empresa.

Editorial

Portugal desconcentrado



Ricardo Santos Ferreira
Subdiretor

Uma das questões com que Portugal se debate sistematicamente é a da dimensão, não só do mercado, quando comparado com a vizinha Espanha e com outros concorrentes mais além, mas também das empresas. Um país de dez milhões de habitantes, na ponta da península europeia, com um tecido empresarial composto por micro, pequenas e médias empresas, em que as unidades económicas de maior dimensão são médias empresas na União Europeia e pequenas à escala global.

Este cenário constitui uma boa base para a concentração, para que se procure eficiência e ganhos de escala capazes de tornar as empresas mais competitivas, dando-lhes bases para crescer. Mas não é isso que acontece, ou acontece menos do que o necessário.

Os movimentos de fusões e aquisições são diminutos, mais ainda se excetuarmos o imobiliário, e não estão a acelerar, pelo contrário, retraem-se, contrariando a expectativa. Isto traduz a dimensão do mercado e das empresas, insuficientes para atraírem *players* de maior escala, mas também evidencia uma questão cultural. O tecido empresarial é formado por micro e PME, muitas delas de cariz familiar, avessas à partilha de capital ou de poder na gestão.

Vemos isto mesmo no relatório de monitorização do IPCG, em que se regista a relutância das empresas em integrarem independentes no seu núcleo, encarando-os como corpos estranhos. Esta é uma das mais relevantes condicionantes dos processos de concentração, que limita o acesso a capital, tecnologia, capacidade de gestão e, no final, a melhores condições de competitividade.

Ricardo Santos Ferreira e Inês Amado
rsferreira@medianove.com

Luísa Carrilho da Graça é a nova sócia do departamento de Corporate/M&A da **Andersen**, sociedade que contratou, também, **Leonel Gomes Cá** para as áreas de Imobiliário e Corporate.

Silvia Lima foi contratada para a equipa de Corporate, Transacional e *Private Equity* da **Telles**. O escritório anunciou, também a integração de **Marco Dias Vieira** para a área de Digital, Privacidade e Cibersegurança.



Joana Pinto

A **Antas da Cunha Ecija & Associados** integrou **Joana Pinto** na sua estrutura societária. A ex-senior *Legal Counsel* da Accenture Portugal e membro do Accenture Portugal Executive vai co-liderar a Unidade de *Technology Transactions* da sociedade de advogados.

A **Antas da Cunha Ecija** também anunciou a contratação dos advogados **Cristina Pires Pinto** e **André Levi** para o

departamento de de Urbanismo e Ordenamento do Território, e da solicitadora **Cláudia Teixoeira**.



Ricardo Morales Barrón

À **Pérez-Llorca** chegaram, em fevereiro, **Cristina Vidal**, como sócia de Serviços Financeiros, em Lisboa, e **Ricardo Morales Barrón**, ao escritório de Monterrey, na qualidade de sócio de Direito Societário e Transacional.



Madalena Caldeira

A **Gómez-Acebo & Pombo** reforçou o seu núcleo de sócios com a nomeação de **Madalena Caldeira**, da área do Direito do Trabalho.

A **Franco Zibaia** contratou **Mónica Lemos** como consultora sénior da equipa de Direito Público, Energia e Alterações Climática.

Da área de Direito Laboral e da Segurança Social, **Marta Afonso Pereira** reforça a equipa da **Eversheds Sutherland**, na qualidade de sócia coordenadora.



João Talone

João Talone, gestor e antigo chairman da EDP - Energias de Portugal, foi nomeado consultor sénior da gestora **Davidson Kempner** para dar apoio aos investimentos da sociedade nas áreas da energia, transformação digital e infraestruturas na Península Ibérica e globalmente.



Sofia Veloso

Também a ASPCB fez contratações em fevereiro, reforçando a sua equipa de associados com a integração de **Sofia Veloso**, da área de Direito Público.



Tiago Neto

A **Aon** contratou **Tiago Neto** como diretor da área de M&A e de Transaction Solutions.



João Saúde

João Saúde, sócio do Departamento de Contencioso e Arbitragem da **Sérvulo & Associados**, foi nomeado para o Painel de Árbitros do Tribunal de Arbitragem Internacional de Shenzhen (SCIA) e como árbitro recomendado pelo South China International Arbitration Center em Hong Kong (SCIAHK).

Catarina Chaves é a nova Consulting Partner da **EY Portugal** para o setor público. Tem liderado projetos de transformação em diferentes clientes e mercados, em Portugal, Europa e Angola.