



## M&A caiu 17% em 2024, mas último trimestre já teve mais negócios

**Fusões e aquisições** ■ Tendência de quebra instalou-se no ano passado, mas no último trimestre o número operações já subiu, 6,25%, dando um sinal de recuperação. **P.6**

“Estamos na advocacia de negócios. Somos a Proença de Carvalho e acho que é fácil associarem-nos à advocacia”

**Entrevista** ■ Francisco Proença de Carvalho, André Matias de Almeida e Bárbara Schürmann explicam o projeto da nova sociedade de advogados e o que querem fazer de diferente. **P.4-5**



## As propostas dos candidatos a bastonário para as eleições da Ordem dos Advogados

**Eleições** ■ São quatro os candidatos, incluindo a atual bastonária, que vão disputar as eleições antecipadas de março. Candidaturas convergem na necessidade de unir a classe. **P.3**

**Fundo de Resolução procura assessor para avaliar participações no Novobanco**

**Banca** ■ **P.7**

**Parública escolhe Morais Leitão para assessorar venda da TAP**

**Transportes** ■ **P.7**

**Paulo Câmara**  
“Seria importante assentar na necessidade urgente de rever o sistema na Europa”

**Regulação financeira** ■ **Última**



### Private equity, multiativos e infraestruturas em foco

**Investimento** ■ Assesores e *private banking* esperam que os seus clientes aumentem os investimentos em *private equity*, soluções multi-ativos privados e ações de infraestruturas de renováveis, este ano e no próximo, segundo o Inquérito Global Investor Insights da Schroders.

### Explorer fecha compra de dois hotéis na região do Douro

**Turismo** ■ A Explorer Investments acordou a compra de dois hotéis na região do Douro, os primeiros adquiridos pelo Fundo Hospitality I. O valor do negócio não foi revelado. A gestora teve assessoria financeira da DFK Portugal e legal da CCSL Advogados durante todo o processo de aquisição.

### Dono da BA&N e ex-assessor de Costa criam consultora

**Public Affairs** ■ Chama-se Iberian Bridge e é uma consultora em Assuntos Públicos e Governamentais, Comunicação Estratégica e Assessoria Política. Tem como sócios Armandino Geraldes, dono da agência de comunicação BA&N, e David Damião, que assessorou os primeiros-ministros socialistas António Guterres, José Sócrates e António Costa, e também de Augusto Santos Silva na Assembleia da República. Joana Drummond Borges, que foi chefe de gabinete de Santos Silva também é partner.

## Inteligência Artificial e proteção dos direitos fundamentais



**Cristovão Carvalho**  
Managing Partner  
da CCAA

**A**scensão da Inteligência Artificial (IA) trouxe avanços notáveis, mas também uma série de desafios jurídicos que exigem uma análise cuidadosa. O recente anúncio por parte do Governo da criação de um conjunto de entidades responsáveis pela supervisão da IA em Portugal, particularmente no que diz respeito aos sistemas de risco elevado, não é apenas uma resposta política à pressão por regulação, mas sim um reflexo da urgência em lidar com a transformação das relações sociais, económicas e jurídicas provocada pela IA.

O primeiro grande desafio

está relacionado com o equilíbrio delicado entre fomentar a inovação e garantir a proteção dos direitos fundamentais. A IA oferece soluções que otimizam processos, aumentam a eficiência e promovem avanços em áreas como a saúde, a mobilidade e a segurança, mas os sistemas de IA de risco elevado, que incluem aplicações como o reconhecimento facial, a análise preditiva em contextos criminais e a gestão de dados sensíveis, carregam o potencial de discriminação, invasão de privacidade e decisões automatizadas que podem ter impactos graves na vida dos cidadãos.

A regulamentação não se pode limitar a evitar danos, precisa de ser preventiva, garantindo que a inovação tenha em conta os direitos fundamentais consagrados nas constituições e tratados internacionais.

A questão da responsabilidade jurídica destaca-se como uma das mais complexas: quando um sistema de IA falha, quem deve ser responsabilizado? Este

envolve a necessidade de um sistema jurídico capaz de entender a complexidade da IA, onde as decisões não são tomadas por seres humanos, mas por algoritmos cujos parâmetros muitas vezes são opacos. É imprescindível desenvolver um quadro regulatório robusto que defina responsabilidades e possibilite a reparação dos danos, seja por erro sistémico ou falha humana.

A regulação da IA, embora essencial, não deve ser encarada como um fim em si mesma. Ela precisa de evoluir à medida que a própria tecnologia evolui, adaptando-se à rápida evolução dos sistemas e aos seus efeitos. A colaboração contínua entre os setores tecnológico, académico e jurídico é vital, não só para assegurar a conformidade com as leis existentes, mas também para fomentar um diálogo que permita antecipar novas questões. Uma supervisão ativa implica formação e capacitação das entidades reguladoras,

garantindo que as mesmas tenham a expertise necessária para lidar com as especificidades da IA.

A legislação europeia, ao fornecer um quadro normativo sobre a IA, estabelece as bases para uma regulamentação coerente, mas a sua implementação em cada contexto nacional terá de ser cuidadosamente adaptada. Em Portugal, a escolha de entidades como a Polícia Judiciária ou o Gabinete Nacional de Segurança para supervisionar a IA reflete a preocupação com a proteção dos cidadãos e a necessidade de revisão contínua da regulação à medida que surgem novas aplicações.

Portugal tem a oportunidade de liderar a regulação tecnológica, atraindo investimentos e criando um ambiente de confiança. O sucesso dependerá da adaptação do sistema jurídico às novas realidades e do equilíbrio entre inovação e proteção dos direitos fundamentais.

## Negociação coletiva para o bem comum: primeiros passos



**Guilherme Dray**  
Sócio da Macedo Vitorino

**O** futuro da negociação coletiva passa pela adoção de novos temas para além dos tradicionais aumentos salariais, progressão na carreira, tempo de trabalho e créditos sindicais.

A negociação coletiva do século XXI passa por novas preocupações a nível social, ambiental e de ética empresarial.

Trata-se de um movimento iniciado nos EUA, onde as empresas e os sindicatos têm unido esforços para promover o BCG - *Bargaining for the Common Good* ("negociação para o bem comum").

Mais do que um instrumento de dignificação do trabalho, a negociação coletiva pode, também, ser um mecanismo de exercício da responsabilidade social.

O BCG assenta na seguinte ideia: mais do que beneficiar trabalhadores em matéria de salários e promoções na carreira, a convenção coletiva deve trazer benefícios para outros *stakeholders*, nomeadamente a comunidade local e o meio ambiente. Por esta via, a ponte entre a negociação coletiva e a ESG - *Environmental, Social and Governance* - torna-se clara e possível.

Portugal está a dar os primeiros passos nesta matéria, mas os resultados começam a aparecer.

O recente Acordo Coletivo de Trabalho (ACT) celebrado entre as empresas do Grupo Infraestruturas de Portugal e diversos sindicatos, publicado a 15 de dezembro no BTE, é disso sintomático.

O Capítulo XIX deste ACT, intitulado "Responsabilidade social e ambiental", inclui preceitos sobre "Medidas de ação positiva" (Cl. 93.<sup>a</sup>), "Programa de cumprimento normativo" (Cl. 94.<sup>a</sup>), "Ações de voluntariado" (Cl. 95.<sup>a</sup>) e "Sustentabilidade ambiental" (Cl. 96.<sup>a</sup>).

As partes admitiram, por exemplo, em nome do princípio da igualdade, a adoção de medidas de duração limitada que beneficiem certo grupo desfavorecido em função de fator de discriminação, com o objetivo de corrigir situações de desigualdade que persistam na vida social.

Adicionalmente, comprometeram-se a implementar códigos de ética, planos de prevenção de riscos, canais de denúncia internos, programa de formação e nomeação do responsável pelo cumprimento normativo, de forma a garantir boas práticas de ética empresarial.

Por fim, negociaram a adoção

de práticas de voluntariado social e que promovam a sustentabilidade ambiental, nomeadamente em matéria de consumo energético, reutilização, reciclagem e uso de energias não poluentes.

Todas estas regras estão positivadas no novo ACT, enquanto normas de direito que vinculam a empresa e os sindicatos. A diferença, é que elas surgem de um fenómeno de autorregulamentação, tendo sido negociadas pelas próprios interessados e não impostas pelo Estado.

O futuro da negociação coletiva passa por aqui - pela conjugação de esforços tendo em vista a obtenção de benefícios para toda a comunidade, mesmo a que extravasa a empresa.

O BCG faz a ponte entre a responsabilidade social e a negociação coletiva.

É uma tendência que está a dar os seus primeiros passos, mas que vai consolidar-se.

## Pessoas

Por Inês Amado

iamado@medianove.com



### SRS contrata Mónica Azevedo para área de ciências da vida

**Sociedades** ■ A SRS Legal contratou Mónica Azevedo para a área de Life Sciences & Healthcare. A consultora da sociedade de advogados criada em 1992, que passará a incluir o Direito Médico na sua oferta, irá trabalhar no escritório da SRS no Porto.

### Ana Ferreira Neves promovida a sócia da Telles

**Sociedades** ■ Ana Ferreira Neves é a nova sócia da área de Digital, Privacidade e Cibersegurança da Telles. Consultora no escritório desde 2022, a advogada tem acompanhado vários projetos em direito do consumo, IA, software, Big Data, IoT, entre outros.



### João Ventura é o novo 'head of legal' da Dils Portugal

**Imobiliário** ■ João Ventura é o novo responsável pela área jurídica e de M&A da Dils Portugal. O advogado transita da CSAssociados, onde, como associado coordenador, se dedicava a a operações de M&A, acordos parassociais e reestruturacões societárias.

# Candidaturas à Ordem dos Advogados convergem na necessidade de unir a classe

**Eleições** ■ Há quatro candidaturas à OA e todas convergem na necessidade de unir a classe e devolver a credibilidade e peso institucional. Ricardo Serrano Vieira, João Massano e José Costa Pinto concorrem contra a atual bastonária, Fernanda de Almeida Pinheiro.

**António Sarmento**

asarmento@medianove.com

Sob o lema “Juntos pela Ordem que queremos” Fernanda de Almeida Pinheiro apresentou o seu programa de recandidatura à liderança do órgão. “A advocacia portuguesa enfrenta hoje desafios que exigem coragem, determinação e, acima de tudo, continuidade. Continuar as reformas que já estão em marcha, continuar a dignificar a nossa profissão e continuar a construir uma Ordem mais moderna, mais inclusiva e mais próxima de todos os advogados”, disse.

“Estas eleições antecipadas exigem uma resposta firme para garantir que as reformas em curso, especialmente na CPAS e na dignificação do SADT, não sejam interrompidas por interesses que nunca se comprometeram verdadeiramente com mudanças efetivas”, acrescentou a atual Bastonária.

Já o presidente do Conselho Regional de Lisboa (CRL) da Ordem dos Advogados, João Massano, assenta a sua candidatura em três valores: proximidade, defendendo uma urgência na aproximação da Ordem dos Advogados (OA) aos profissionais; inclusão, defendendo uma instituição “para todos” e “sem divisões”; e representatividade, “porque é urgente recuperar o papel da Ordem como parte da solução e não dos problemas”.

João Massano assume esta candidatura a bastonário, porque acredita que há outro caminho – um “caminho melhor” – para a Ordem dos Advogados. “Um rumo que permita devolvê-la ao seu posicionamento original, de instituição que tem competências fundamentais na defesa do Estado de Direito e de administração da justiça, de representação da profissão, promoção do



As eleições para os órgãos nacionais e regionais da OA estão marcadas para dia 18 e 19 de março

acesso ao conhecimento e aplicação do Direito, e participação no processo legislativo relativo ao exercício da advocacia”. Montalvão Machado é o advogado mandatário da candidatura.

Com o mote “Uma Ordem para a profissão, um compromisso com os Advogados”, Ricardo Serrano Vieira apresenta três programas para “para resolver os desafios que a profissão enfrenta: Previdência + Justa, Justiça + Futuro e Justiça + Igualdade”.

“Estes programas têm soluções concretas para a reforma da Caixa de Previdência dos Advogados e Solicitadores (CPAS), para promover a igualdade para as mulheres advogadas, para modernizar o Sistema de Acesso ao Direito e aos Tribunais (SADT), com a revisão das tabelas de honorários, e apoiar quem entra na pro-

fissão”, afirma Ricardo Serrano Vieira defendendo que “uma candidatura apenas faz sentido havendo objetivos claros e se assentar em compromissos realizáveis.” Ricardo Sá Fernandes é o mandatário da candidatura.

Sob o lema “Uma nova voz”, José Costa Pinto defende, entre outras, a necessidade de melhorar “as condições efetivas de exercício da profissão”. José Costa Pinto quer melhorar a assistência e direitos sociais, revendo o conceito de justo impedimento para adiar diligências e garantindo maior proteção aos advogados, criar uma bolsa nacional de advogados que possam substituir colegas impossibilitados de trabalhar, “promovendo um apoio inovador e solidário” e reduzir as quotas pagas à OA pelos

associados, “rejeitando gastos desmesurados que comprometam o futuro da Instituição”.

O sócio-fundador da Costa Pinto Advogados considera que “é o momento de afirmar uma nova voz que melhore as condições efetivas de exercício da profissão” e que “reponha a Ordem dos Advogados como uma instituição central do Estado de Direito”. Paulo Saragoça da Matta é o mandatário da candidatura.

As eleições para os órgãos nacionais e regionais da OA estão marcadas para dia 18 e 19 de março, depois da atual bastonária ter convocado as mesmas, de forma antecipada. Ricardo Serrano Vieira, João Massano, José Costa Pinto e Fernanda Almeida Pinheiro (atual bastonária) são candidatos ao cargo.



**Fernanda de Almeida Pinheiro**

Recandidata-se sob o lema “Juntos pela Ordem que queremos”



**João Massano**

Candidata-se com o lema “Juntos podemos mais”



**Ricardo Serrano Vieira**

Candidata-se com o mote “Uma Ordem para a profissão, um compromisso com os Advogados”



**José Costa Pinto**

Candidata-se sob o lema “Uma nova voz”

**Francisco Proença de Carvalho, André Matias de Almeida e Bárbara Schürmann** ■ A Proença de Carvalho vai disputar o mercado da advocacia de negócios. Três dos sócios explicam o que motivou a nova sociedade. Vão apostar na individualização, na flexibilidade, na parceria com clientes e no investimento em tecnologia. Para serem competitivos.

## “Queremos que nos vejam como parceiro e não apenas um prestador de serviços”

**Ricardo Santos Ferreira**  
rsferreira@medianove.com

**Não começam do zero. Têm um nome com história, uma marca conhecida e a experiência dos sócios, mas entram de novo no mercado. Porquê este projeto?**

**Francisco Proença de Carvalho:** O mercado é dinâmico e as pessoas que estão nesse escritório também são dinâmicas. Eu acho que o mundo da advocacia também está a mudar. Assisti a muitos colegas meus de grandes escritórios que ao longo das suas carreiras, em determinado momento, decidiram arriscar e fazer os seus projetos e sempre tive alguma admiração por eles e, às vezes, uma certa inveja. Senti que tinha neste momento que o fazer e acho que este mundo atual, em que a inteligência artificial também está a entrar pelo nosso mundo, em que no pós-pandemia os jovens advogados têm uma perspetiva diferente da profissão.

Este escritório tenta assimilar um bocadinho estas tendências. Nós temos um modelo de trabalho absolutamente flexível, assente no resultado de cada advogado e no resultado coletivo. As nossas regras básicas são o nosso manifesto, os nossos valores e o nosso código de conduta e a nossa deontologia, mas a partir daí podemos fazer de maneira diferente. Por exemplo, nós trabalhamos todos num modelo em que não temos um espaço cada um, físico, pesado, uma secretária própria; todos os dias mudamos de lugar, todos os dias estamos nesta partilha. E eu acho que é isso que a nova

jovem advocacia precisa, de retirarmos tantas paredes que existiam, aquela cultura de uma certa distância entre sócios e o jovem advogado. Acho que neste escritório nos sentimos todos sócios, nos sentimos todos donos do negócio, independentemente da geração a que pertencemos. E isto é um bocadinho a génese da advocacia, as pessoas começaram com escritórios partilhados, partilhavam despesas, sentiam-se todos sócios, donos do seu negócio. E partilhavam espaço, partilhavam certamente ideias. Eu acho que a advocacia tradicional foi perdendo isso; as empresas foram ficando muito grandes, foram ficando demasiado hierarquizadas. Este entusiasmo, que nós tivemos de poder começar um projeto de raiz, em que construímos o espaço que queríamos, o modelo tecnológico que queríamos, vamos entrar num projeto de inteligência artificial da maneira que queremos; rodeámo-nos dos colegas que queremos, é um privilégio que já valeu a pena. Agora, temos tudo ainda por fazer, mas já valeu a pena. Sobre a marca, há um lado objetivo, do meu lado, que eu acho que é uma marca que é um ativo, que foi construído obviamente muito pelo meu pai, pessoa por quem eu tenho muita admiração, em que eu também tenho o meu lado da minha carreira - já são 20 anos -, mas depois tem um lado também sentimental. Custava-me tomar aquela decisão de sair da Uría Menéndez - Proença de Carvalho, que, apesar de tudo, estive quase 15 anos no mercado e só porque eu tomava aquela deci-

são desaparecia essa marca. Portanto, eu tenho este lado de homenagem também ao meu pai.

**André Matias de Almeida:** Aquilo que a Proença de Carvalho vem trazer ao mercado é um respeito muito grande por aquilo que o nome representa, enquanto marca, enquanto tradição, mas também uma alteração grande àquilo que é o paradigma das sociedades de advogados. Nós queremos que as pessoas que trabalham na Proença de Carvalho e que com ela colaboram, além de sentirem que são elas próprias um bocadinho fundadoras desta sociedade de advogados, encarem o trabalho e a colaboração como algo são, como algo que não é uma obrigação, apesar de estarmos absolutamente cientes de que a qualidade do serviço e o rigor que temos de prestar aos nossos clientes tem de ser elevadíssimo.

**Bárbara Schürmann:** É uma oportunidade de fazermos algo com cunho pessoal, de entregarmos a um projeto a nossa visão da advocacia. Não só na forma como nós nos apresentamos para o exterior, para os clientes, vendo os clientes como parceiros, colocando-nos ao lado deles, entendendo, procurando entender as áreas de negócio dos clientes de modo a aportarmos mais e a não sermos vistos como uns meros aplicadores da lei, mas a utilizarmos a lei como uma ferramenta que nos permite de alguma forma ir mais ao encontro dos interesses dos nossos clientes. E internamente também uma forma de vermos as pessoas com quem trabalhamos, de colabo-



CRISTINA BERNARDO

ração entre todos, que implica uma certa flexibilidade e muita responsabilidade das pessoas.

**Falaram em mudança. Como é que querem posicionar-se no mercado? Como uma boutique?**

**André:** Houve uma preocupação grande quando a Proença de Carvalho se apresentou ao mercado, muito por culpa também daquilo que é o peso que a marca representa, de na comunicação que fizemos as palavras serem muito claras e eu acho que o nosso manifesto foi escrito com todo o cuidado



**Somos uma sociedade de advogados que vai estar no mercado da advocacia de negócios naquilo que ela comporta.**

**Caracterizem-nos como quiserem, nós somos a Proença de Carvalho e acho que é fácil associarem-nos à advocacia”, diz Francisco Proença de Carvalho**

e que representa muito aquilo que a Proença de Carvalho pretende ser. Nele nós podemos encontrar algumas palavras que representaram não apenas o legado de Daniel Proença de Carvalho, o que sempre o caracterizou enquanto advogado e que nós achamos que devem ser os valores essenciais que um escritório deve ter, de rigor e de, sobretudo, ser um escritório parceiro do seu cliente. Se me perguntar como é que a Proença de Carvalho gostaria sempre de ser vista pelos seus clientes, para quem nós trabalhamos sempre, em última instância, e de quem queremos a satisfação máxima, queremos que os nossos clientes nos vejam como um parceiro e não apenas como um prestador de serviços.

**Francisco:** Nós somos uma sociedade de advogados que vai estar no mercado da advocacia de negócios naquilo que ela comporta. Hoje em dia, até pelo que disse das novas ferramentas de trabalho, dos novos modelos de trabalho, os grandes escritórios não se medem pelo tamanho. Portanto, este grande escritório não se vai medir pela sua dimensão. Seremos capazes, certamente, de trabalhar em várias áreas nessa advocacia de negócios; do fiscal, aqui magnificamente liderado pela Bárbara; na área de M&A, societária, dos fundos, de private equity, pelo André; na área do imo-



biliário e urbanismo muito com o Francisco Sousa Coutinho, com o Frederico Pestana; também na área de resolução de litígios, que é uma forma abrangente de falar em contencioso desde o penal ao civil, enfim, comigo, com a Filipa Loureiro e com a nossa equipa. No fundo, abarcamos tudo, mas depois há uma área dos chamados private clients, que se calhar é uma área que os grandes escritórios, muitas vezes, enfim, entre aspas, desprezam, que nós não queremos desprezar, porque, hoje em dia, este lado mais privado dos problemas pessoais dos líderes são coisas importantes. Nesse lado está a Eduarda Proença Carvalho.

É aqui que nos vamos posicionar. Caracterizem-nos como quiserem, nós somos a Proença de Carvalho e acho que é fácil associarem-nos à advocacia.

Há um segundo ponto, que tem um bocadinho a ver com o lado da confiança, o lado humano e de uma certa individualidade de cada advogado que aqui se integra. Eu acho que o mundo ultracorporativo, que tem muitas vantagens, tem uma tendência para definir um perfil daquilo que é o funcionário, o advogado desta sociedade de advogados. Eu acho que a advocacia tem muito dessa liberdade. Uma coisa é nós cumprirmos a nossa deontologia, sermos tecnicamente com-

petentes, outra coisa é escrevermos todos da mesma maneira, vestirmos todos da mesma maneira e termos todos a mesma forma de lidar com os clientes, isso não. E acho que os advogados que passaram tantos anos a estudar, que são pessoas com uma preparação em Portugal tremenda, se abafam perante uma marca e que deixam ter uma própria individualidade é algo que eu gostaria de evitar. Eu sei que nesta fase inicial somos poucos, mas eu queria muito que desde o primeiro estagiário ao advogado mais experiente que essa individualidade fosse respeitada, e nós vamos tentar com a nossa comunicação, com a nossa forma de estar também, interna e externa, que essa individualidade seja respeitada e seja exposta, ou seja, que não seja tudo abafado, pura e simplesmente pela nossa marca. Cada advogado aqui, se o quiser ter, vai ter um protagonismo próprio, obviamente sujeito a uma regra geral comum, como em qualquer empresa, uma deontologia comum, uma marca comum e um lado digital comum.

**A equipa ainda é pequena. Vão recorrer a colaborações, querem crescer? Como é que estruturam a oferta de serviços tendo em conta esta limitação?**

**André:** A equipa pode considerar-se pequena, mas não me recor-

do de uma sociedade de advogados que tenha imediatamente iniciado a sua atividade com 14 advogados, que cobrem áreas de uma advocacia de negócios muito especializada, pessoas com uma experiência de largos anos nos seus setores e que nos permitem, sem prejuízo de um eventual crescimento que tenhamos, conseguir fazer todo o tipo de negócios, de operações que temos em Portugal.

É evidente que este negócio é um mercado de parcerias, de colaboração com outros escritórios nacionais e internacionais. Fechar a porta a isso é uma coisa que nenhum escritório em Portugal pode e deve fazer.

A Proença de Carvalho pretende também neste mercado posicionar-se como um parceiro que acompanha o seu cliente ao longo da vida. Nós não podemos esquecer que o tecido empresarial português – sem prejuízo dos clientes internacionais – é hoje composto, em grande parte, por um tecido empresarial familiar. E este tecido empresarial familiar preza muito duas palavras importantes naquilo que é o léxico da Proença de Carvalho, que é coragem e uma que faz parte do nosso slogan principal, que é confiança. E é isto que nós queremos, sobretudo, imprimir a tudo aquilo que fazemos, tenhamos 14 advogados ou possamos dentro de um ano ou de dois ou três termos muitos mais.

**Francisco:** Com uma ajuda. Vamos iniciar agora um projeto com uma startup portuguesa chamada Neuralhifit de inteligência artificial aplicada ao nosso setor e que entendemos que nos poderá tomar maiores, se for bem aplicada, bem interpretada. Torna-nos mais produtivos e, portanto, isso, à partida, poderá exigir menos recursos humanos, para que os advogados estejam também dedicados àquilo que importa.

**O mercado está agora mais competitivo e ainda ficará mais com a concretização da multidisciplinaridade. Como é que uma sociedade mais pequena consegue responder?**

**André:** Um investimento que seja bem feito e que seja consolidado em tecnologia, transporta-nos para uma realidade em que nós podemos assessorar e podemos estar a trabalhar com clientes não apenas em Portugal, mas também com clientes portugueses que estão a fazer algum trabalho no estrangeiro, a uma velocidade e com uma capacidade como se tivéssemos um

número de advogados bastante superiores e isso traz-nos uma capacidade de resposta muito elevada.

**Francisco:** Digo uma coisa que o meu pai dizia muito e que eu associo: são os clientes que escolhem os advogados, não são os advogados que escolhem os clientes, e nunca nos podemos esquecer disso. Eu acho que em Portugal, infelizmente, tivemos uma triste tendência de desvalorizar os nossos serviços, porque entramos na competição. A advocacia, o mundo do direito, é algo que na maior parte dos países civilizados é muito valorizado, porque é muito importante e cada vez mais neste mundo em mudança, com regulação por todo o lado. É muito importante nós não autodesvalorizarmos isso. É uma coisa que nós não gostaríamos de fazer no nosso mercado, se quisermos, e queremos, também, saber gerar confiança. Isto vai depender de cada um de nós. Eu acho que se nós prestamos um bom serviço aos clientes, formos empáticos, formos humanos, gerarmos a confiança de que eles precisam, não temos de nos preocupar com a concorrência. Aliás, a concorrência no setor da advocacia, pelo menos é essa a minha experiência, é de que também são os outros escritórios de advogados que nos geram negócio e que nós geramos negócio para outros. A nossa preocupação é em fazer o nosso trabalho, responder aos nossos clientes, dar-lhes uma assessoria de parceria, e acho que depois, naturalmente, as coisas vão acontecer.

**Bárbara:** Eu acho que há sempre espaço para, se nos conseguirmos posicionar como queremos, como parceiros dos nossos clientes. Nós procuramos entregar soluções que são desenhadas especificamente para o problema do cliente e não são soluções standard para toda a gente, o que será mais típico das estruturas muito grandes. Há sempre espaço para uma advocacia assim.

**Como é que tem sido a resposta do mercado? A porta está aberta há pouco tempo, mas já têm quem venha cá, bater à porta, e já foram bater a portas e foram recebidos?**

**André:** A realidade que os clientes, as pessoas e as empresas, têm como pano de fundo quando se recordam do nome e da marca Proença de Carvalho é obviamente facilitador, quando falamos com clientes que o que procuram é confiança, um parceiro com cora-

gem, e, sobretudo, advogados que possam ser parceiros ao longo do tempo e dos seus investimentos. Mas é sobretudo um fator de grande responsabilidade para o futuro, porque nada está feito, temos tudo por fazer, mas claro, e comporta sempre para nós um desafio quer do ponto de vista da responsabilidade, quer do ponto de vista da prestação do serviço.

**Francisco:** Todos os sócios deste projeto já tinham cada um a sua prática, a sua carteira de clientes e muito associada à sua própria pessoa. Lá está, a advocacia, por muito que nós por vezes pensemos que é de marcas, é ainda muito de pessoas.

Nós começámos logo com uma base de clientes que já tínhamos, que ficou feliz pelo nosso passo – eu acho que posso dizer isto –, ficou feliz pela atitude, pela atitude de arriscar. No fundo, eu acho que demonstramos essa coisa que os clientes apreciam, essa atitude, essa coragem, essa vontade de fazer uma coisa, de construir. Eu acho que isso dá-nos boa imagem. Portanto, o mercado, em 15 dias, que é do que estamos a falar, já reagiu muito bem, quer de um lado, quer de outro: clientes que se interessaram e que nos contactaram, como disse, mas também o mercado de trabalho; notámos, e para mim foi uma surpresa tremenda, que nos primeiros dias recebemos dezenas e dezenas de candidaturas de pessoas que tinham perfil e percurso e notas – no caso dos estagiários – para irem para qualquer um dos grandes escritórios, mas que perceberam a mensagem e perceberam que aqui era um tipo de escritório mais flexível, um pouco diferente do que eles estavam à procura. Nós respondemos às mensagens, ainda estamos numa fase assentar, de step by step, mas esperamos um dia receber essas pessoas que têm interesse. Só os clientes e o mercado é que dirão, nós não temos nenhuma obsessão sobre o tema. Queremos ser felizes.



Assista ao programa no seu smartphone através deste QR Code ou em [www.jornaleconomico.pt](http://www.jornaleconomico.pt)

### Andersen Ibéria cresce em Portugal com novo escritório no Porto

**Expansão** ■ A Andersen Ibéria juntou uma nova peça à sua estratégia de expansão com a abertura de um escritório no Porto. “Com esta nova localização, a firma liderada por José Vicente Morote completa a sua presença em Portugal e incorpora também Teixeira & Guimarães, uma sociedade especializada em banca, novas tecnologias

e negócio digital”, refere o escritório em comunicado. A Andersen Ibéria soma, agora, 60 profissionais nos escritórios de Lisboa e do Porto. “Ter um escritório no Porto, o segundo centro de negócios mais importante de Portugal, é um passo essencial para o projeto da Andersen Ibéria, para poder oferecer aos nossos clientes uma cobertura territorial ibérica completa”, destaca José Vicente Morote, managing partner da Andersen Ibéria, citado em comunicado.

# 9,5

milhões de euros

**Investimento** ■ A SRS Legal prestou assessoria aos acionistas da Bolseira Embalagens no investimento de 9,5 milhões feito pela gestora de capital de risco CoRe Capital, que assegura agora 50,1% da distribuidora de papel.

### Goldman Sachs lidera assessoria financeira global em 2024

**Negócios** ■ A GlobalData anunciou os principais assessores financeiros e jurídicos de fusões e aquisições em 2024. As tabelas elaboradas pela consultora, da Liga de Assessores Financeiros e Jurídicos, classificam-nos pelo valor total e volume de negócios de fusão e aquisição (M&A) em que prestaram assessoria em 2024. A análise

da GlobalData revelou que o Goldman Sachs alcançou a sua posição de liderança no ranking do valor das transações, ao prestar assessoria em operações de 417,8 mil milhões de dólares. Entretanto, a Houlihan Lokey liderou em termos de volume de operações, assessorando um total de 296 transações. Embora tenha registado um declínio no valor face ao ano anterior, o Goldman Sachs ainda está na liderança devido ao seu envolvimento em negócios de grande porte.

## M&A em Portugal movimentou 12,6 mil milhões em 2024

**Empresas** ■ Relatório da TTR Data dá nota de 153 fusões e aquisições no quarto trimestre do ano passado em Portugal, assinalando uma subida de 6,25% face aos valores do mesmo período de 2023 - entre transações anunciadas e encerradas -, apesar de o montante de 3,2 mil milhões de euros final ter caído 3,45%.

**Inês Amado**  
iamado@medianove.com

A atividade de fusões e aquisições totalizou 12,6 mil milhões de euros no ano passado, correspondendo a 602 operações, de acordo com o mais recente relatório da TTR Data, segundo a qual estes números ficaram aquém dos registados no ano anterior. Em termos homólogos, o M&A em Portugal caiu, de 2023 para 2024, 17,17%, no que ao capital mobilizado diz respeito, e 16,16% quanto ao número de operações. No mesmo relatório, realizado em parceria com o A&O Shearman, é dado destaque à compra de uma participação maioritária na FairJourney Biologics pelo Partners Group por cerca de 900 milhões de euros, e que teve a Cuatrecasas e a Deloitte Legal Portugal como assessores jurídicos. O J.P. Morgan assegurou o acompanhamento financeiro e o PwC Portugal a *due diligence*.

Discriminando por setor, à imagem de 2023, o Real Estate man-

tém-se no lugar cimeiro, com 105 transações finalizadas. Segue-se o setor da Internet, Software & IT Services, cujo número de transações recuou 18% para 70 operações, quando comparando com os números de 2024.

Olhando, agora, para o quarto trimestre de 2024, o documento oficial da TTR Data dá conta de 153 fusões e aquisições, assinalando uma subida de 6,25% face aos valores do mesmo período de 2023 - entre transações anunciadas e encerradas -, apesar de o montante de 3,2 mil

**Discriminando por setor, à imagem de 2023, o Real Estate mantém-se no lugar cimeiro com 105 transações finalizadas**

milhões de euros final ter caído 3,45%.

Percorrendo os vários trimestres do ano passado, os primeiros três meses do ano resultaram em 166 operações (3.206 milhões), o segundo em 139 (2.879) e o terceiro em 144 (3.362).

Relativamente ao Cross-Border, a Espanha e a França, foram os países que mais investiram em Portugal, com 70 e 38 operações, pela mesma ordem.

“As empresas portuguesas escolheram a Espanha e o Reino Unido como principal destino de investimento, com 45 e 14 transações, respectivamente”, assinala a TTR Data.

Quanto ao outro lado do Atlântico, as empresas dos EUA foram responsáveis, no ano passado, por menos 25% aquisições em Portugal. “As aquisições estrangeiras no setor de Tecnologia e Internet aumentaram em 27% em comparação ao mesmo período de 2023”, detalha o mesmo relatório.

No que diz respeito a private equity, no ano passado foram registadas 70 operações, ascen-



A atividade de fusões e aquisições totalizou 602 operações no ano passado

dendo a 3,5 mil milhões, o que representa mais 56%, comparando com 2023.

Passando a Venture Capital, a TTR Data registou, de acordo com o reportado, 122 rondas de investimentos, correspondentes a 886 milhões de euros. Em causa estão mais 55% de fundos capital investidos.

Olhando, também, para o segmento de *asset acquisitions*, a consultora dá nota de 135 transações, que totalizaram 3,0 mil milhões no ano passado, ou seja, mais 47% em relação ao valor

mobilizado em termos homólogos. O relatório menciona, ainda, o ranking de assessores jurídicos, avaliando, por um lado, o número de transações e, por outro, o valor mobilizado nas transações. No ano passado, a Cuatrecasas Portugal liderou 49 transações e a PLMJ com 2,7 mil milhões de euros.

Por fim, olhando para os assessores financeiros, o Banco Santander liderou quando ao número de operações, com cinco, enquanto o J.P. Morgan contabilizou 900 milhões de euros.

## Regulador chinês aprova fusão da Guotai Junan e da Haitong Securities

**Fusão** ■ O regulador de valores mobiliários da China aprovou a fusão da Guotai Junan Securities e da Haitong Securities, dona do Haitong Bank, dando o aval final para um acordo que criará uma potência de corretagem de 230 mil milhões de dólares. As corretoras sediadas em Xangai anunciaram em setembro um plano de fusão

através de uma troca de ações. De acordo com o plano de fusão, a Guotai Junan absorve a Haitong emitindo novas ações para os investidores desta nos mercados da China continental e de Hong Kong. Segundo o comunicado do Haitong, o regulador chinês aprovou a fusão da Guotai Junan com a Haitong Securities. Foi ainda concedida a aprovação para a Guotai Junan emitir ações para angariar fundos auxiliares no valor de até 10 mil milhões de Remimbi.

# 31%

**Transações** ■ A Cushman & Wakefield (C&W) destacou-se em 2024 ao liderar a ocupação de espaços no setor industrial e logístico, alcançando uma quota de mercado de 31%, um novo recorde para a consultora.

## Cuatrecasas assessora Cegid na compra da PHC

**Tecnologia** ■ O grupo francês Cegid, especializado em soluções de gestão empresarial na *cloud* para as áreas de finanças, recursos humanos, contabilidade, retalho ou empreendedorismo, comprou a tecnológica portuguesa PHC Business Software que era liderada por Ricardo Parreira, que deixou o cargo. A Cuatrecasas assessorou juridi-

camente a Cegid, enquanto a Abreu assessorou a PHC Software. A equipa multidisciplinar da Cuatrecasas envolvida no processo foi coordenada por Mariana Norton dos Reis, advogada e co-coordenadora da área de Societário e M&A, e incluiu Filipa Teixeira Diniz e Inês Camara Pestana, entre outros. O objetivo da aquisição é acelerar o crescimento do Cegid no mercado de soluções de software de gestão para PME.

# Fundo de Resolução procura assessor para avaliar participações

## Novobanco

■ Objetivo é analisar as possibilidades relativas à participação de 13,5% do Fundo de Resolução e de 11,46% do Estado, antes que a Lone Star decida a venda.

**Maria Teixeira Alves**  
mtalves@medianove.com

O Fundo de Resolução está em processo de contratação de um assessor financeiro para avaliar a participação do Novobanco e já tem uma *short list*, apurou o Jornal Económico (JE) junto de fonte conhecedora do processo. Quem for escolhido irá avaliar não só a participação do Fundo de Resolução no banco, que é de 13,5%, como a participação da Direção-geral do Tesouro e Finanças (DGTF), que é de 11,46%. O objetivo é analisar qual a melhor solução para a participação das entidades públicas que, no conjunto, soma 25%. Já a Lone Star, dona de 75% do Novobanco, contratou o Deutsche Bank AG para orientar as discussões com os potenciais compradores, ao mesmo tempo está também a reunir um sindicato de subscritores para organizar uma possível cotação na bolsa, segundo a Bloomberg.

O valor da participação no Novobanco deverá ser calculado com base em várias metodologias, uma delas levando em conta o capital próprio e resultados líquidos esperados, mas também salvaguardando o cenário de as ações passarem a ser transacionadas em

bolsa, caso a oferta pública inicial (IPO, na sigla inglesa) tenha sucesso.

O método do rendimento avalia o valor dos capitais próprios descontando os *cash flows* disponíveis gerados e disponíveis para o acionista. Depois, há o método do mercado, que determina valores de referência por comparação ou que envolvam transações de empresas semelhantes.

Tal como o JE noticiou, ficou acordado incluir a DGTF no mecanismo de *tag along*, previsto no acordo parassocial celebrado entre o Fundo de Resolução e a Nani Holdings, em 2017, quando o fundo tinha 25%, que inclui também uma cláusula de *drag along*. A cláusula *tag along* estipula um direito de venda conjunta aos acionistas minoritários nas mesmas condições que os acionistas controladores. A cláusula de *drag along* estipula uma obrigação de venda conjunta. No entanto, se a opção da Lone Star for um IPO, ficou acordado que o Estado não é obrigado a colocar as suas ações no mercado - não

**O valor da participação no Novobanco deverá ser calculado com base em várias metodologias, uma delas levando em conta o capital próprio e resultados líquidos esperados**

se aplicando, neste caso, a cláusula de *drag along*.

Uma avaliação da PwC ao Novobanco, pedida no primeiro semestre do ano passado, avaliava a totalidade da instituição liderada por Mark Bourke em cinco mil milhões de euros. O Fundo de Resolução mandou a consultora para avaliar o Novobanco no contexto do "exercício do direito potestativo de aquisição dos direitos de conversão em capital dos ativos por impostos diferidos (DTA)", criados ao abrigo do regime especial de 2014. A PwC esteve a fazer uma *due diligence* ao Novobanco com base nas contas de 2023 e chegou ao valor médio das várias metodologias consideradas de cinco mil milhões de euros, tal como o JE noticiou na altura.

A consultora fez a avaliação dos capitais próprios do banco através da aplicação de múltiplos de entidades comparáveis, apurados quer para o ano 2023, quer para os 12 meses antes de 31 de março de 2024, e ainda levou em conta o capital próprio e resultados líquidos esperados para o período de 2024 até 2026, com base nas projeções financeiras da instituição. Também foi aplicado um desconto de 20% devido ao facto de não ser um banco cotado em bolsa, o que prejudica a transacionalidade das ações. No cálculo, a consultora estipulou a liquidez do banco para dividendos, estabilizando o rácio de capital CET1 em 14%. Os três acionistas do Novobanco receberão 1,3 mil milhões de euros quando o banco fizer o primeiro pagamento de dividendos, cabendo às duas entidades públicas um valor de cerca de 325 milhões de euros.



## Parpública escolhe Morais Leitão para assessorar venda da TAP

**Transportes** ■ Holding pública junta sociedade de advogados ao Bank of America nos assessores para a privatização.

**Maria Teixeira Alves**  
mtalves@medianove.com

A Parpública adjudicou à sociedade de advogados Morais Leitão a assessoria jurídica ao processo de venda da TAP SA, apurou o Jornal Económico.

A holding do Estado já tinha contratado o Bank of America para trabalhar na escolha do modelo de privatização da transportadora aérea.

A consultora EY e o Banco Finantia estão a atualizar as avaliações que fizeram à TAP, no âmbito do contrato de assessoria financeira de 5 de julho de 2023, levado a cabo pelo anterior governo na última tentativa de privatização da empresa.

Os relatórios de avaliação financeira do Grupo TAP, constituído pela TAP - Transportes Aéreos Portugueses, e pela Portugalia - PGA, assim como da área de saúde constituída pela UCS - Cuidados Inte-

grados de Saúde apontavam, em setembro de 2023, para um valor que oscilava entre os 800 milhões e 1,1 mil milhões de euros.

O processo de privatização da TAP começou no anterior Governo e o atual ministro das Infraestruturas, Miguel Pinto Luz, já disse publicamente que a Parpública está mandatada para dar todos os passos necessários para avançar com a operação.

O Governo vai fazer "um novo decreto-lei que reinicia o processo de privatização da TAP e as respetivas balizas", referiu o ministro, em entrevista à CNN Portugal.

Disse, ainda, que a privatização vai ser feita "com o maior acordo partidário possível" para garantir que no futuro não voltará a ser preciso uma injeção de 3,2 mil milhões de euros "dos contribuintes".

Acrescentou também que a sua preocupação é tentar devolver aos portugueses os 3,2 mil milhões de euros que lá foram injetados.

As três grandes interessadas na compra da TAP, e que já se reuniram com o governo, são o International Airlines Group, dono da British Airways e da Ibéria, a Air France-KLM e a alemã Lufthansa.



# Regime de Gestão de Ativos que tem de ser um exemplo europeu

**Legislação** ■ O principal diploma regulador dos organismos de investimento coletivo em Portugal é exemplar, pela concisão, pela responsabilização dos agentes e pela agilidade que dá à supervisão.

**Ricardo Santos Ferreira**  
rsferreira@medianove.com

O Regime de Gestão de Ativos (RGA) é o principal diploma regulador dos organismos de investimento coletivo (fundos de investimento e sociedades de investimento coletivo) em Portugal, em vigor desde 2023 e o regulamento que o enquadra, com pouco mais de um ano, estão a funcionar bem e constitui um exemplo no processo de transposição de regras europeias.

“O balanço da vigência do RGA é muito positivo, sobretudo se tivermos em conta o desequilíbrio e o sobrepeso de produção regulatória no sistema financeiro, em particular provindos de fontes europeias”, diz Paulo Câmara, sócio no departamento de Financeiro & Governance da sociedade de advogados Sérvulo, ao Jornal Económico (JE). “A concisão normativa, a elimi-

nação de adições domésticas (*gold-plating*) e a simplificação legislativa subjacentes ao RGA são sinais importantes de progresso”, sustenta.

Paulo Câmara é autor do livro “Regime de Gestão de Ativos Anotado”, editado pela Almedina no final do ano, juntamente com os advogados que traba-

**“O Regime de Gestão de Ativos é um diploma sintomático, na medida em que incorpora e antecipa uma nova visão regulatória. Onde a União Europeia aposta em mais produção regulatória de diversos estratos normativos, o RGA prefere a contenção normativa”**

lham na área de Financeiro & Governance da Sérvulo.

Questionado pelo JE sobre a adaptação dos agentes às novas regras, considera que decorreu “genericamente bem”. Sobre a adaptação do regulador às novas responsabilidades, diz que “a CMVM liderou o processo pré-legislativo, pelo que deve ser louvada a sua atuação”. Além disso, “tem-se adaptado à nova orientação do ambiente regulatório. Prosseguiu ainda uma tarefa muito meritória de divulgação dos trabalhos preparatórios do diploma e de publicitação de respostas a questões frequentes. Fica facilitada, também por este modo, a tarefa de interpretação de cada normativo do RGA”.

A preparação desta legislação assentou num processo aberto e muito participado, que mobilizou a comunidade jurídica, financeira e o regulador do mercado, a Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM), o que motivou a análise feita.

“Trata-se de um exemplo de maior apuro sistematizador do que o encontrado no próprio direito europeu”, diz Câmara, apontando que este quadro “promove a agilidade de supervisão, através de prazos de decisão mais curtos; aceita a autonomia e a responsabilização das sociedades gestoras, através de um princípio de supervisão sucessiva, com contadas exceções”.

Por isso, constitui um exemplo do caminho que a União Europeia devia seguir. “Este diploma manifesta um relevo mais amplo do que o respeitante à gestão de ativos. No momento que atualmente atravessamos, de início de um novo ciclo político na Europa, seria importante assentar na necessidade urgente de rever o sistema de regulação financeira na Europa, em benefício de uma maior concisão legislativa e de maior competitividade dos operadores – como bem propõe o Relatório Draghi”, diz o sócio da Sérvulo.

“O Regime de Gestão de Ativos é um diploma sintomático, na medida em que incorpora e antecipa uma nova visão regulatória. Onde a União Europeia aposta em mais produção regulatória de diversos estratos normativos, o RGA prefere a contenção normativa e a eliminação do *gold-plating*. Onde a União Europeia reparte por dois hemisférios normativos (UCITS e AIFMD) o tratamento dos organismos de investimento coletivo, o RGA opta pela unificação dos dados normativos num só diploma”, acrescenta.

Paulo Câmara é doutor em Direito e professor universitário. Está na Sérvulo desde 2008. É coordenador do Governance Lab, um grupo independente de investigação dedicado ao corporate governance e membro da Comissão de Acompanhamento e Monitorização do Código do Instituto Português de Corporate Governance. Antes, foi diretor do Departamento Internacional e de Política Regulatória e do Departamento de Emitentes da CMVM, entre 1998 e 2008, exerceu funções como membro da Comissão Euro entre 1996 e 1998 e do Grupo de Trabalho para elaboração do Código dos Valores Mobiliários entre 1997 e 1999.

## Opinião

### Começar pelo princípio



**Ricardo Santos Ferreira**  
rsferreira@medianove.com

A Ordem dos Advogados vai a votos, outra vez. Independentemente das razões que levaram à convocação destas novas eleições, deveria ser perceptível para todos na classe que se vive um momento de mudança, transformacional. É o diferente enquadramento regulamentar provocado pelas alterações ao regime jurídico de criação, organização e funcionamento das associações públicas profissionais, seguido das mudanças nos estatutos da própria Ordem dos Advogados, que só por si são relevantes, pelo que significam para o exercício da atividade, mas também para a forma como o mercado se organiza. E são movimentos mais profundos, relacionados com a introdução de novas tecnologias, com o acesso à profissão, com a organização do trabalho e com a sua capacidade de intervenção social. Em conjunto, são placas tectónicas que entrecrocaram e provocam terremotos, ainda não se sabendo de que dimensão, mas reconhecendo-se que são abalos consideráveis, com vítimas.

O que se pretende dos candidatos é que abordem estes temas vitais, que discutam soluções para a adaptação das diferentes formas de expressão do mercado – prática individual, pequenas e grandes sociedades – às novas realidades, que proponham respostas de classe a problemas comuns como o do investimento em tecnologia, e que debatam qual deve ser a intervenção dos advogados na sociedade e como o podem cumprir, incluindo a relação com o Estado e o papel a desempenhar na concretização do direito constitucional do acesso ao Direito e à Justiça.

Se os advogados pretendem ser um agente político, no sentido da capacidade de intervenção pública, para lá da representatividade da atividade, e gerir a sua própria mudança, têm de começar pelo princípio e funcionar como classe.