

O recomeço do ano judicial e a persistência da morosidade

Opinião de João Massano, bastonário da Ordem dos Advogados ■ P.8



11.09.2026

Diretor
João Marcelino
Diretores-adjuntos
Lúcia Simões
e Ricardo
Santos Ferreira



Advisory

Caderno publicado
como suplemento
do Jornal Económico
n.º 2364. Não pode
ser vendido
separadamente.

“Os próximos 18 meses vão ser ricos em M&A”

Entrevista ■ Rui Corrêa Henriques é o líder do Corporate and Investment Banking do Santander, um dos protagonistas na banca de investimento em Portugal. Ser parte de uma rede, forte, internacional, é uma vantagem para ter posição no mercado de fusões e aquisições. Que acredita que vai recuperar, porque há dinheiro disponível e oportunidades. ■ P.4-5



CRISTINA BERNARDO

Bruxelas quer travar dupla tributação de dividendos, mas Portugal pode perder receita

Fiscalidade ■ P.7

Pérez-Llorca, Cuatrecasas, Garrigues e PwC assessoraram negócio da venda do Forum Algarve por 130 milhões de euros

Imobiliário ■ P.6

CMS Portugal apoia Pestana na comercialização do Porto Covo Village e venda do Pestana Comporta

Turismo ■ P.7

Estado regressa à REN liderada por Rodrigo Costa

Negócio do Mês ■ P.7



Reforma promete agilidade, mas pede maior exigência

Código dos Contratos Públicos ■ Simplificação, maior flexibilidade, com responsabilização. São estas as ideias de base da revisão do CCP. Agora, será necessário que todos se adaptem e que a exigência acrescida seja cumprida. A seguir tem de vir a reforma dos tribunais. ■ P.2-3

Novo código promete agilidade, mas obriga a adaptação

Análise ■ Simplificação, maior flexibilidade, com responsabilização. São estas as ideias de base da revisão do Código dos Contratos Públicos. Agora, será necessário que todos se adaptem e que a exigência acrescida seja cumprida.

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

A revisão do Código dos Contratos Públicos (CCP) é um dos pilares em que assenta o esforço governamental de reforma do Estado. Foi publicada agora, a 4 de setembro, vai vigorar a partir de 1 de outubro e tem mantido as equipas de Público atarefadas a analisar tudo o que muda.

“É uma reforma de fundo, da maior importância”, afirma Gonçalo Matias, ministro Adjunto e da Reforma do Estado. A contratação pública vale 6% do produto interno bruto (PIB). É da máxima importância.

O objetivo da revisão do CCP foi simplificar a legislação e acelerar processos. Duas palavras-chave, portanto: simplificar e flexibilizar. Há menos documentos, procedimentos mais flexíveis, maior liberdade para avaliar propostas e novos instrumentos para aproximar a Administração Pública das soluções do mercado.

“Um dos principais objetivos desta revisão do Código consiste em eliminar formalidades burocráticas desnecessárias que se

mantinham nos procedimentos de contratação pública apenas por inércia e que hoje se encontravam perfeitamente desajustadas”, diz ao Jornal Económico (JE) Pedro Fernández Sánchez, sócio da Sérvulo. Desaparecem declarações e documentos redundantes e reforça-se o princípio de que o Estado não deve voltar a pedir informação que já tem. Já devia ser assim. Aliás, já era, mas não se cumpria.

O que muda

A alteração mais profunda está na margem de decisão das entidades adjudicantes. Os limites para contratar por ajuste direto ou consulta prévia sobem, o preço base deixa de ser obrigatório e

“Será curioso ver o efeito (in)útil da reintrodução do mecanismo de conciliação, repescando o disposto no regime antigo das empreitadas de obras públicas”, diz Mafalda Teixeira de Abreu

passa a ser possível afastar propostas que não atinjam uma faixa mínima de qualidade.

A mudança vê-se nos números. Nas empreitadas, o limite do ajuste direto sobe de 30 mil para 150 mil euros e o da consulta prévia de 150 mil para um milhão. Nos bens e serviços, o ajuste direto aumenta de 20 mil para 75 mil euros e a consulta prévia de 75 mil para 130 mil euros. Abre-se uma faixa muito maior de contratação sem concurso público aberto.

O Código cria ainda um regime de flexibilização do concurso público para contratos abaixo dos limiares europeus. A entidade adjudicante pode definir requisitos mínimos de capacidade técnica e financeira, fazer uma avaliação faseada das propostas, recorrer a leilão eletrónico ou introduzir um processo de negociação. As propostas que não atinjam uma pontuação técnica mínima podem ficar

de fora antes de o preço entrar na avaliação global. É uma tentativa de acabar com a ditadura do preço mais baixo.

“Há na verdade uma ideia de simplificação, embora se deva dizer que as principais alterações introduzidas no sentido da flexibilização têm um alcance limitado dado que se circunscrevem aos procedimentos de valor inferior aos limiares europeus da contratação pública”, aponta Gonçalo Guerra Tavares, sócio de Direito Público da CMS Portugal.

Também passa a existir a possibilidade de não haver preço base. Quem adjudica pode não fixar esse teto e, ainda assim, não adjudicar, se considerar, fundamentadamente, que todos os preços são inaceitáveis por se afastarem demasiado do mercado.

Mafalda Teixeira de Abreu, sócia contratada da Abreu Advogados, considera estas das alterações com maior impacto. Identifica,

“É muito relevante a introdução de regras de flexibilização do concurso público, o que permitirá adaptar e introduzir as modificações necessárias na qualificação de concorrentes e na avaliação de propostas”, diz Pedro Fernández Sánchez

“Relativamente à litigância na contratação pública, verdadeiramente importante é a anunciada e premente reforma da justiça administrativa”, diz Gonçalo Guerra Tavares



MANUEL DE ALMEIDA/LUSA



**O ministro
Gonçalo
Matias tem
feito aprovar,
este ano,
as peças
jurídicas
fundamentais
para a reforma
do Estado**



Pedro Fernández Sánchez
Sócio
da Sérvulo



Gonçalo Guerra Tavares
Sócio de Direito Público
da CMS Portugal



Mafalda Teixeira de Abreu
Sócia contratada
da Abreu Advogados

bém os impedimentos ligados a incumprimentos de contratos públicos nos três anos anteriores e a fortes indícios de práticas suscetíveis de falsear a concorrência.

Fernández Sánchez alerta, por isso, que uma empresa convidada “deve certificar-se, com absoluto rigor, de que não tem qualquer ‘relação especial’” com uma entidade impedida. Maior responsabilidade, portanto. O reforço da contratação sem concurso transfere para entidades públicas e operadores uma responsabilidade acrescida na prevenção de favorecimentos.

Também para Mafalda Teixeira de Abreu, a discricionariedade acrescida pode deslocar conflitos para os tribunais. Antecipa que “dois temas serão seguramente objeto de discussão: o facto de poder não ser fixado um preço base, ou seja, um preço máximo que a entidade adjudicante se dispõe a pagar e de esta poder agora decidir, ainda assim, não adjudicar, por considerar que todos os preços apresentados são “inaceitáveis”, porque discrepantes dos preços normalmente praticados no mercado”, e, também, “o regime da modificação dos contratos e da alteração anormal e imprevisível das circunstâncias, em especial, quando é aplicável a contratos em curso”.

O mecanismo de reposição do equilíbrio financeiro mantém-se prudente e a clarificação da alteração anormal e imprevisível das circunstâncias não deverá mudar radicalmente a situação. Nos contratos longos, expostos à inflação, energia ou matérias-primas, muito continuará a depender de cada caderno de encargos.

A revisão recupera uma comissão técnica de conciliação para prevenir ou resolver litígios contratuais. Qualquer parte pode pedi-la e a tentativa de conciliação interrompe os prazos de prescrição e caducidade das ações judiciais ou arbitrais.

Guerra Tavares não antecipa maior recurso ao sistema judicial com as novas regras. “Não se vislumbra na reforma do CCP novas exigências que possam fazer aumentar a litigância”, afirma. Mas problema, sustenta, está noutro ponto: “Verdadeiramente importante é a anunciada e premente reforma da justiça administrativa”. Um tema constante.

PESSOAS

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

A **EY Law** integrou os advogados **Nuno Lima da Luz** e **Hélder M. Mourato** como associate partners.

Nuno Lima da Luz transita da Cuatrecasas para coordenar a área de Digital Law e impulsionar o desenvolvimento da prática de tecnologia, media & telecomunicações (TMT). Trabalha diversas áreas do direito de TMT, incluindo proteção de dados, cibersegurança, comércio eletrónico, Web3, tokenização e criptoativos. Hélder M. Mourato vem da Morais Leitão e vai reforçar as áreas de M&A e Finance & Projects, com foco em operações de investimento, aquisição e financiamento nos setores da



Nuno Lima da Luz
e **Hélder M. Mourato**

energia e das infraestruturas. Traz experiência em operações societárias, aquisições e alienações, reestruturações empresariais, parcerias comerciais e matérias regulatórias ligadas ao setor energético.

A **Pérez-Llorca** integrou os advogados **Luís Roquette Galdes** e **Martim Teixeira** no colégio de sócios, reforçando a equipa de Lisboa nas áreas de Emerging Companies e Venture Capital (ECVC) e de Direito Fiscal. Luís Roquette Galdes vem da Morais Leitão para liderar a equipa de ECVC em Portugal. Martim Teixeira vem da CS'Associados e vai juntar-se à equipa de Fiscal.

João Robalo Martins é o novo diretor de negócios da gestora norte-americana de fundos **BlackRock** para o mercado português. Transita da congénere Pimco, onde esteve durante nove anos. Liderou a atividade



João Robalo Martins

da firma em Portugal e geriu contas estratégicas e mandatos segregados em Espanha. Vai trabalhar a partir de Madrid.

O advogado franco-português **Filipe Vieira** juntou-se à **Schiappa Cabral & Associados** como of counsel.

É licenciado e mestre pela Universidade de Paris e tem desenvolvido a sua atividade em Portugal sobretudo junto de investidores, com particular enfoque nas áreas do Direito Imobiliário, do Turismo, da Construção e do Contencioso. A Schiappa Cabral explica esta contratação como um reforço da aposta no mercado francófono.

Filipe Duarte é o novo líder da **Howden Re** em Portugal. Tem mais de 16 anos de experiência no setor segurador, dos quais mais de 12 em resseguro, transita da Aon Reinsurance. É licenciado em Gestão, conta com formação executiva na Harvard University e concluiu recentemente um MBA na AESE/IESE Business School. Está baseado em Lisboa e será responsável pelo desenvolvimento da atividade da área de resseguro, mercados de capitais e consultoria estratégica do grupo no mercado nacional.

A **Durham Agrellos** reforçou a equipa com a advogada **Rita Lobo Xavier**, especialista em Direito da Família e Direito das Sucessões, como of counsel.

Ana Agostinho vai assumir a presidência-executiva consultora portuguesa de sustentabilidade de **Stravilla**.

A advogada **Vânia Jacinto** juntou-se à **MMR Legal Services** como consultora externa. Fortalece a estratégia de proximidade territorial da sociedade no Ribatejo e regiões limítrofes.

também, uma “fuga assumida para a fixação de critérios de racionalidade económica e financeira na gestão das compras públicas, à semelhança da avaliação que o Tribunal de Contas já faz, em sede de fiscalização prévia”.

A reforma abre também a porta às iniciativas espontâneas. Uma empresa pode apresentar ao Estado um estudo técnico com uma solução para uma necessidade pública. A entidade pública tem 90 dias para o analisar e, se o considerar viável, pode usá-lo na preparação de um procedimento concorrencial.

Surge ainda a consulta prévia especial, com convite a pelo menos cinco entidades, para projetos financiados por fundos europeus, habitação pública, transformação digital e outras intervenções prioritárias ou estratégicas. O valor tem de ficar abaixo dos limiares europeus e, em qualquer caso, de dois milhões de euros.

Onde estão os riscos

É no aumento da contratação fechada que surge a principal reserva. Pedro Fernández Sánchez considera “muito mais perigosa a permissão para a adjudicação de contratos de valores muito elevados sem a necessidade de submissão a uma concorrência aberta ao mercado”. Nas empreitadas, o ajuste direto é quintuplicado e o limite da consulta prévia fica mais de seis vezes acima do atual. O advogado recorda as advertências do Tribunal de Contas sobre regimes que dispensam concorrência.

A maior liberdade vem, no entanto, acompanhada de travões. O CCP impede que entidades especialmente relacionadas entre si sejam usadas para contornar as regras dos convites: entram aqui empresas que partilhem beneficiários efetivos, membros da administração ou direção ou pertençam ao mesmo grupo. Reforçam-se tam-

Rui Corrêa Henriques ■ Lidera o Corporate and Investment Banking (CIB) do Santander, um dos protagonistas na banca de investimento em Portugal. Ser parte de uma rede, forte, internacional, é uma vantagem para ter posição no mercado de fusões e aquisições (M&A). Que acredita vai recuperar, nos próximos seis meses, no próximo ano e meio. Porque há oportunidades.

“Há muito capital disponível, não há é, se calhar, tantas oportunidades”

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

Completa um ano à frente do CIB do Santander, um dos líderes na banca de investimento. Que balanço faz? Como tem evoluído o negócio?

Parece mais do que um ano. Tem corrido muitíssimo bem. Eu já estou há 21 anos no banco, portanto foi uma transição com uma certa naturalidade e a verdade é que recebi uma equipa fantástica. Na minha opinião, é a melhor equipa a fazer banca de investimento em Portugal e é claramente o maior privilégio da minha carreira poder liderar esta equipa. O João Veiga, o meu antecessor, já tinha elevado o patamar deste negócio no banco para um nível muito alto e de proximidade com todos os clientes de referência do país. Por isso, o meu foco tem estado muito no aprofundar desta proximidade aos nossos clientes e, sobretudo, aprofundar ainda mais a nossa proximidade local, aquilo que é a máquina Santander com todas as suas valências. Para que com isso possa trazer as melhores ideias, os melhores conteúdos para os nossos clientes. É esse o objetivo.

Participam em grandes operações, surgem nas posições cimeiras do ranking da TTR, foram escolhidos pela Euromoney como o melhor banco de investimento para M&A. Como vê o desenvolvimento deste mercado?

É obviamente um orgulho receber essas distinções, mas muito mais do que prémios, a distinção mais

relevante para mim é a de sentir que fazemos a diferença pelos nossos clientes e sentir esse reconhecimento do lado dos nossos clientes. Isso sim, é o mais importante, e daqui a 10 anos gostava que os meus clientes olhassem para trás e, claro, além de verem um banco que faz transações grandes, verem sobretudo uma prática de banca de investimento que esteve lá no dia a dia e que os acompanhou em formato de parceria, mais do que no formato de grandes transações isoladas.

É verdade, temos estado presentes nessas operações. Ainda este ano fechámos com a Bondalti a sua OPA [oferta pública de aquisição] sobre a Ercros, em Espanha, uma empresa portuguesa a adquirir uma empresa espanhola para fazer um grande campeão no setor químico. É um enorme orgulho trabalhar com este cliente e nesta operação, naquela que foi a maior OPA da história de Espanha. É muito por aqui que nós queremos estar, nesta lógica de parceria, muito mais do que numa lógica transaccional, porque para concluir operações destas com sucesso não basta fechar a operação, é preciso estar lá no dia a seguir, com equipas no terreno para assegurar um crescimento e uma rentabilização desses investimentos e dessas operações.

Sendo parte de um banco internacional, há uma vantagem para aceder a este tipo de negócio. Os clientes dão importância à capacidade financeira, mas também à rede em vários mercados?

Sem dúvida. Eu penso que essa é uma das nossas grandes vanta-

gens competitivas como player em Portugal. Conjugaria dois aspetos: o facto de sermos um banco local muito presente e essa característica global. Somos um banco local, a história do Santander em Portugal tem 180 anos, existimos há mais tempo do que o próprio Santander e o nosso compromisso com as empresas e com os clientes portugueses vem dessa longa data e isso é muito importante. Conjugando com isso o facto de sermos um grande grupo global, não há dúvida de que é uma vantagem que temos. E o banco, a nível global, tem investido muito. Nos últimos anos, contratámos algumas centenas de profissionais nos Estados Unidos, seniores, oriundos do Credit Suisse, mas também de outros bancos de investimento internacionais. Muitos deles vieram criar áreas de cobertura de indústria. Ou seja, além de termos bankers que cobrem clientes, naturalmente, como todos os bancos, temos esta equipa organizada por setor, desde a defesa ao setor químico, desde as infraestruturas à energia, telecomunicações, setor financeiro. As tendências globalizam cada vez mais rápido e o facto de termos esta equipa que nos apoia é fundamental.

Estarem em vários pontos do globo ajuda também a ser ponte para o investimento estrangeiro, que se tem notado no mercado transaccional. Faz com que tenham a capacidade de ser a ponte óbvia para um investimento em Portugal?

Claro. Quando digo que o meu objetivo tem sido estar mais próximo dos nossos clientes, mas



sobretudo dos nossos parceiros internos, vou muito ao encontro dessa ideia. Hoje em dia, Portugal é uma oportunidade fantástica para as empresas portuguesas. Portugal está nos olhos do mundo, está completamente integrado nos fluxos de capital, diria globais. Estas entidades institucionais, family offices, fundos de infraestruturas, fundos de pensões, já não vão só aos três ou quatro grandes clientes portugueses, estão no mid-market, portanto, vão a todo o lado. Interessam-se. E Portugal tem empresas fantásticas, gestores com cada vez maior qualidade e mais profissionalizados, uma nova geração de pessoas que estudam nas melhores faculdades de gestão do mundo. Por isso, claramente isto

é uma enorme oportunidade e nós estamos muito bem posicionados para, de facto, fazer essas introduções, apresentar oportunidades aos nossos parceiros lá fora e trazê-los. No fundo, criar aqui pontes para que os nossos clientes em Portugal tenham melhores oportunidades de crescimento, melhores condições para poder inovar, para se poder internacionalizar.

Que setores têm mostrado maior dinâmica nestes processos?

Dividiria, talvez, em dois tipos de oportunidades, dois tipos de situações. Por um lado, tudo o que são setores regulados. Tudo o que são setores de infraestruturas, ligados à energia, mas não apenas, também



tação. Há claramente um forte apetite por esse tipo de setores.

Quando falamos com os agentes do mercado, percebemos que há pipeline, mas nos últimos dois anos não tem sido concretizado. Neste primeiro semestre melhorou um bocadinho. É a questão geopolítica que tem feito os investidores esperarem para ver? Conseguem estar tanto tempo à espera ou vão ter de o concretizar, mesmo com instabilidade?

Penso que sim. Eu sou bastante otimista relativamente a isso, porque de facto há muito capital disponível e falámos sobre isso agora, com a quantidade de players no mercado. Há muito capital disponível, não há, se calhar, tantas oportunidades quanto capital disponível, embora penso que tenhamos muitas. Aspetos como a volatilidade, não tanto ao nível das taxas de juro, mas incertezas relativamente aos custos de energia, as cadeias de abastecimento – vimos isso nos últimos dois anos –, uma incerteza quanto ao ritmo de crescimento da economia e da sua capacidade de executar pipeline, de fazer acontecer, têm eventualmente sido um travão para algum tipo de investidores, mas eu penso que os próximos seis meses e os próximos 18 meses vão ser ricos em M&A. Acredito nisso.

Mesmo com a instabilidade? E, agora, sem sabermos o que vai acontecer com as taxas de juro depois deste surto inflacionista. Sim, não sabemos. Ninguém tem uma bola de cristal, não sabemos o que vai acontecer.

As bolas de cristal, ultimamente, não têm funcionado.

Exato. Quem investe também pode recorrer a mecanismos de mitigação desse tipo de riscos. Por outro lado, os spreads na banca também estão a níveis bastante competitivos, o custo do dinheiro não é elevado, as taxas de juro não estão a níveis absurdos. Portanto, não acho que seja tanto por aí. Claramente, o custo da energia é uma preocupação para os setores que sejam mais consumidores de energia. Eu penso que aí Portugal tem uma vantagem competitiva, que é o trabalho que foi feito pelos vários governos nos últimos 15 anos. Tanto em Portugal como em Espanha, mas diria até mais em Portugal. Acho que somos, como alguém disse, uma ilha energé-

tica no meio da Europa. Inicialmente muito motivados por uma agenda de sustentabilidade, mas que resulta agora numa agenda de soberania energética. Portanto, tudo o que seja eletricidade, estamos bem. Tudo o que seja dependência de combustíveis é mais difícil, mas eu penso que a economia e os investidores têm tido recorrentes lições relâmpago para gerir risco. Vivemos a covid-19, vivemos a invasão da Ucrânia, vivemos interrupções nas cadeias de abastecimento. Estamos todos, se calhar, mais bem preparados, a economia bem capitalizada, muita liquidez, e é preciso fazer acontecer.

A inteligência artificial é inescapável. Já estão a utilizar esse tipo de ferramentas e outras tecnologias no vosso negócio internamente? Já começam, já estão com processos em desenvolvimento e com que resultados?

Se estivéssemos a começar agora estávamos com problemas graves. A banca tradicionalmente é um forte investidor em tecnologia. Nós não somos exceção, temos investido muitíssimo em inteligência artificial, utilizamo-la na nossa atividade, na automatização de alguns processos. No negócio da banca de investimento, em particular, para melhorar atividades de investigação, análise, é obviamente muito importante. Diria que mensalmente vamos tendo novidades e vamos tendo melhorias nesse aspeto. Portanto, é um caminho que se está a caminhar a uma velocidade bastante forte. Agora, eu penso que no fim do dia estaremos sempre a falar de uma combinação entre tecnologia e talento humano. O talento humano, na nossa atividade, é fundamental, e o core

business de um banco é a credibilidade, é a confiança dos nossos clientes. Ou seja, a confiança dos clientes no gestor que está atrás do balcão, que lhe vai vender o produto adequado e não uma coisa qualquer, a confiança num banco que mantém os depósitos seguros. A nossa rede de 180 milhões de clientes são 180 milhões relações de confiança e eu penso que isso será sempre fundamental.

Noutros setores, como a consultoria e a advocacia, há mudanças estruturais com a introdução de novas tecnologias, desde o pricing à operação. Na banca de investimento vê estas mudanças?

Eu penso que a banca de investimento é muito lata. Temos muitos produtos, muitas áreas. Algumas poderão ter mudanças mais relevantes, mas no fim do dia eu penso que é [a relação pessoal]. Os nossos clientes vão ser cada vez mais sofisticados, a assimetria de informação que existe entre assessor e cliente vai sendo cada vez menor, o que vai implicar que nós tenhamos de ser cada vez mais rápidos, cada vez mais inovadores. Mas no fim da linha está o relacionamento entre pessoas, a compreensão das necessidades do outro e esta tal capacidade num grupo grande como o nosso de ser capaz de fazer pontes, entre clientes, fazer pontes entre clientes e investidores. Portanto, sim, acho que vamos ter de quebrar algumas barreiras internamente. Muitas vezes, nos bancos, cada um olha para o seu setor, mas o que é um setor, hoje em dia, quando olhamos para um data center? É energia, infraestruturas, é telecomunicações. Vamos ter de evoluir, mas acho que vai continuar a ser um negócio de pessoas.

Referiu que é um negócio de parceria. Olhamos para outros setores de advisory, que antes eram muito mais focados no negócio, no momento, e que cada vez mais estão apostados em ser parceiros. Estão a tentar ser mais consultores do que executores de uma determinada tarefa. É essa a tendência?

Eu penso que sim. As tarefas de valor acrescentado são cada vez mais importantes e daí o nosso foco na assessoria, obviamente que sim, mas em banca de investimento a execução continua a ser chave. Uma execução perfeita com apoio da tecnologia, naturalmente, é fundamental. Não me parece que um

banco de investimento se vá tornar numa pura sociedade de consultoria. Penso que não. Há aqui um ecossistema de produtos e é isso que os clientes procuram. Procuram soluções integradas, não apenas um M&A. Procuram o M&A, mas que acompanhe com a gestão no dia a seguir do cash, otimização de capital, mitigação do risco de taxa de juro, financiamento, e conhecimento que podemos ir transmitindo, porque, como disse, isso é uma parceria. Nós não estamos a assessorar e a informar os nossos clientes apenas para fazer um negócio, estamos porque queremos crescer com o nosso cliente e vê-lo a prosperar.

Olhando para o futuro, quais são as perspetivas para esta rentrée, para este ano e para o próximo? Revelou-se otimista, tendo em conta que as bolas de cristal deixaram de funcionar, o que é que podemos esperar?

Encaro com otimismo, otimismo moderado, como se costuma dizer. Penso que vamos continuar a viver momentos de volatilidade e de incerteza. Acho que seria extremamente otimista pensar o contrário, ou seja, é mais do mesmo nesse aspeto. Penso é que as nossas empresas, os quadros das nossas empresas em Portugal são altamente qualificados, o capital disponível para investir em Portugal é abundante, a variedade de capital é abundante, não apenas em capital, mas também em dívida, e eu penso que se juntarmos estes ingredientes, a qualidade dos nossos recursos, a disponibilidade de capital e, já agora, as nossas competências também para apoiar os nossos clientes, eu acho que são ingredientes fantásticos para que, de facto, encontremos muitas oportunidades de crescimento, de inovação, de internacionalização. E hoje em dia as empresas podem nascer globais. Portanto, o facto de sermos um pequeno país já não conta assim tanto. Por isso, vamos ver.



Assista ao programa no seu smartphone através deste QR Code ou em www.jornaleconomico.pt

águas, saneamento. Penso que, em tempos de elevada volatilidade e de muita incerteza, são claramente bons refúgios de capital. Existem muitas oportunidades e temos visto muitos processos em curso no país, são públicos. No setor das telecomunicações também. Por aí penso que existe uma enorme atratividade para ser competitivo na hora de apresentar uma proposta para um ativo português. Por outro lado, numa lógica também de digitalização, numa lógica de introdução de mecanismos de inteligência artificial, tudo o que sejam atividades ligadas à tecnologia, ligadas aos serviços com potencial de otimização via tecnologia. Temos visto muita atividade. Por último, a indústria em geral, retalho, alimen-



Se juntarmos a qualidade dos nossos recursos, a disponibilidade de capital e, já agora, as nossas competências para apoiar os nossos clientes, eu acho que são ingredientes fantásticos para que encontremos muitas oportunidades de crescimento”

J+Legal assessora Paulo Duarte na entrada da ICG

Dupla operação ■ A J+Legal prestou assessoria jurídica à família Paulo Duarte e ao seu grupo de transporte e logística na entrada da gestora britânica ICG no seu capital e, também, na aquisição da empresa basca Barquín y Otxoa. A assessoria financeira ao Grupo Paulo Duarte foi dada pela

Interpath, sediada em Londres. A Uría Menéndez foi a sociedade que deu apoio jurídico à ICG. A entrada da ICG no capital da Transportes Paulo Duarte foi feita através da compra de uma participação minoritária de 33,5%. O investimento na empresa portuguesa ascende a 200 milhões de euros. As duas operações exigiram à J+Legal uma abordagem jurídica integrada, combinando Societário, M&A, financiamento e fiscalidade.

15,5

Lawtech ■ A plataforma de inteligência artificial para o setor jurídico Harvey angariou 550 milhões de dólares (472 milhões de euros) numa ronda de financiamento. Este investimento eleva a avaliação da empresa para 15,5 mil milhões de dólares (13,3 mil milhões de euros).

Proença de Carvalho ao lado da Crest Capital Partners

Private equity ■ A Proença de Carvalho prestou assessoria jurídica à sociedade gestora Crest Capital Partners na compra do grupo Tecnopack e das sociedades Embalpom e Pack Solutions. Em causa está uma operação de consolidação no setor das embalagens, que junta players com atividade no

comércio, produção, logística, rotulagem e assistência técnica de equipamentos e soluções de embalagem. André Matias de Almeida, sócio de Comercial, Societário e M&A, liderou a operação, que foi coordenada por Miguel Almeida Simões. Participaram ainda Mariana Castro Pereira, Gonçalo Poejo Grilo, Bruno Matias, Madalena Batalha Reis e Pilar Libano, apoiados por Bárbara Schürmann e Francisco Bento Ribeiro (Fiscal).

Forum Algarve vendido com valorização de 73%

Imobiliário ■ Integrava o portefólio da alemã Commerz Real. Foi vendida por 130 milhões. Pérez-Llorca, Cuatrecasas, Garrigues e PwC assessoraram.

Inês Amado
iamado@medianove.com

A gestora de ativos alemã Commerzbank vendeu o Forum Algarve por 130 milhões de euros aos espanhóis da Alfana Investment Management, beneficiando de uma valorização de 73% sobre o valor de mercado de cerca de 75 milhões em 2000.

Com a venda do centro comercial algarvio, o fundo Hausinvest da gestora alemã passa a contar apenas com um ativo em Portugal - os Armazéns do Chiado, também gerido pela Multi Portugal, com a Fnac como loja âncora -, confirmou o JE junto da Commerz Real AG.

A transmissão do Forum Algarve para os proprietários espanhóis contou com o apoio jurídico da Pérez-Llorca, que assessorou o sindicato financiador à compra do espaço, da Cuatrecasas, que teve a Commerzbank como cliente, e a Garrigues, que esteve do lado do comprador Alfana, que concretizou em Portugal a primeira aquisição internacional. Na assessoria financeira, a PwC acompanhou a parte vendedora, enquanto a KPMG atuou do lado da adquirente.

Olhando para as equipas responsáveis pelas assessorias, Carlos Vaz de Almeida, sócio da área de Bancário e Financeiro da Pérez-Llorca, liderou o acompanhamento feito ao sindicato finan-



Forum Algarve foi comprado por gestora de ativos espanhola

ciador no âmbito da estruturação, negociação e documentação do financiamento, acompanhado por Mariana Cabana, de Imobiliário, e pela sócia Susana Estevão Gonçalves e Miguel Teles,

“Após 25 anos de valorização do nosso portefólio, aproveitámos a procura imobiliária que se mantém elevada para um resultado muito bom para os nossos investidores”, explica Mario Schüttauf

de Fiscal, entre outros.

À frente do apoio prestado pela Cuatrecasas à gestora do grupo alemão Commerzbank esteve Sofia Gomes da Costa, sócia de Imobiliário e Urbanismo, que “acompanhou a história do Forum Algarve ao longo de mais de duas décadas”, nomeadamente com a assessoria na sua compra até à condução da sua venda. A equipa da Garrigues integrou os sócios Miguel Menezes da Silva, Miguel Pimentel e Vasco Rodrigues.

O acordo de compra, assinado no dia 2 de setembro, foi avançado pelo “Expansión”.

O negócio foi financiado via investimento de clientes de *private equity* do Banco Santander, de acordo com a publicação espanhola.

CMS Portugal volta a dar apoio ao Pestana

Turismo ■ Assessoria respeita à primeira fase de comercialização do Porto Covo Village. Sociedade também participou no processo da venda do Pestana Comporta.

Inês Amado
iamado@medianove.com

A CMS Portugal prestou apoio jurídico ao grupo Pestana na comercialização do empreendimento Pestana Porto Covo Village I, um dos vários projetos turísticos da marca na costa vicentina. João Pinheiro da Silva, sócio coordenador da área de prática de Imobiliário, e Sandra Teixeira Arsénio, associada sénior da mesma equipa, lideraram a operação, apoiados pelos associados Carlos Henriques Saraiva, Duarte Castro Rodrigues e Carolina Sequeira Gonzalez.

A assessoria prestada ao cliente, que diz respeito à primeira

fase de venda de 64 das 174 unidades daquele alojamento turístico, incluiu a fase de comercialização, assegurando a estruturação jurídica da operação e a conformidade do projeto com o enquadramento legal aplicável aos empreendimentos turísticos, bem como a articulação entre os diversos intervenientes, promovendo uma atuação integrada e eficiente, adequada à complexidade e à dimensão do projeto”.

Operado sob a marca Pestana Residences, o projeto envolveu um investimento de 50 milhões de euros, numa aposta crescente do grupo naquela região, e que tem contado também com o apoio da equipa da CMS Portugal. No início do ano, a sociedade de advogados tornou público que acompanhou a empresa portuguesa na comercialização do empreendimento Pestana Comporta.

“A assessoria ao grupo Pestana no âmbito do empreendimento Pestana Porto Covo Village I reforça uma relação de confiança que a CMS Portugal tem vindo a construir com o Grupo Pestana ao longo dos anos”, sublinha João Pinheiro da Silva. “É com grande satisfação que continuamos a acompanhar os seus projetos imobiliários e turísticos, colocando a nossa experiência ao serviço de projetos e operações que exigem um conhecimento profundo do setor e uma abordagem jurídica próxima e consistente”, acrescentou o advogado, que liderou igualmente o apoio à venda do projeto na Comporta, na costa alentejana.



João Pinheiro da Silva
Sócio coordenador da área de Imobiliário da CMS Portugal

Almeida & Associados é legal partner da Liga

Desporto ■ A sociedade de advogados Almeida & Associados é o novo official legal partner da EXPOFUT e do Thinking Football Summit (TFS), iniciativas dedicadas à indústria do futebol promovidas pela Liga Portugal. Em causa está um acordo de patrocínio com a duração de três anos, até à época desportiva

2028/29, que vem reforçar uma ligação estratégica já existente entre o escritório e a organização de futebol profissional. A parceria foi formalizada no dia 2 de setembro por Reinaldo Teixeira, presidente da Liga Portugal, e Gonçalo Almeida, sócio fundador da Almeida & Associados, que tem o Direito do Desporto como uma das áreas core. A Almeida & Associados foi patrocinador oficial e legal partner exclusivo nas três primeiras edições do TFS,

Bruxelas quer travar dupla tributação de dividendos

Impostos ■ Investir na União Europeia pode significar pagar impostos na origem e no país de residência. Bruxelas quer simplificar, mas Portugal pode perder receita.

Teresa Cotrim e Rúben Pires
tcotrim@medianove.com

Investir noutro país da União Europeia pode ser simples até chegar o momento de receber dividendos. A partir daí, retenções na fonte, certificados fiscais, pedidos de reembolso e meses de espera podem transformar o mercado único numa sucessão de obstáculos administrativos. Bruxelas quer reduzir esta burocracia e estima que os custos associados ao atual sistema atinjam 5,17 mil milhões de euros por ano.

A Comissão Europeia apresentou, a 24 de junho, o Omnibus XI – Fiscalidade, um pacote que altera seis diretivas de tributação direta. Uma das principais medidas prevê uma isenção de retenção na fonte para pagamentos transfronteiriços de dividendos, juros e royalties entre empresas da União Europeia. Atualmente, um rendimento pode ser sujeito a imposto no país onde é gerado e novamente no país de residência do investidor, obrigando depois a processos para recuperar parte do imposto pago.

No caso português, uma pes-

soa singular ou coletiva que receba dividendos de investimentos no estrangeiro enfrenta, em média, uma retenção de 11,4% no país de origem e uma tributação adicional de 12,95% em Portugal, de acordo com dados da Tax Foundation.

Para Pedro Marinho Falcão, sócio fundador da Cerejeira Namora, Marinho Falcão, a medida poderá ter um “impacto positivo” em Portugal e contribuir para reduzir mecanismos evasivos utilizados para diminuir a dupla tributação. “Esta medida poderá beneficiar o mercado de capitais, ao incentivar a aquisição de participações em empresas que distribuem lucros”, diz.

António Pedro Braga, sócio da Garrigues, diz que a eliminação da retenção na fonte representará uma redução da receita fiscal destes Estados em favor dos países de residência dos investidores. O impacto será mais limitado nas grandes participações empresariais, já abrangidas pelo regime de participation exemption. A mudança poderá beneficiar sobretudo investimentos inferiores a 10% do capital ou direitos de voto, mais orientados para a valorização financeira.

A proposta ainda será negociada no Parlamento Europeu e no Conselho da UE. Bruxelas pretende que a simplificação fiscal reduza os encargos administrativos em pelo menos 25% até 2029, e 35% nas PME.

Negócio do Mês

Dono da Zara faz negócio da China na REN

André Cabrita-Mendes
amendes@medianove.com

O dono da Zara, Amancio Ortega, fez um excelente negócio com a venda da sua posição na REN - Redes Energéticas Nacionais ao Estado português por um total de 380 milhões de euros.

Entre a sua entrada, em julho de 2021, até à sua saída, em meados de agosto, as ações valorizaram 50% para mais de 3,5 euros. Mas o negócio não fica por aqui: o Estado ainda teve de pagar um prémio de 55 milhões de euros para comprar a participação. Tudo junto, Amancio Ortega encaixou mais de 160 milhões de euros no espaço de cinco anos, que contrasta com os 214 milhões de euros (preço de cotação na altura) que poderá ter pago pela entrada. O encaixe total representa quase 75% do valor que terá sido pago em 2021.

Para comparar, a China State Grid pagou 387 milhões de euros em 2012 para comprar 25% do capital e tornar-se a sua maior acionista, isto durante a intervenção da troika.

“É mais uma ferramenta para defender o interesse público numa empresa essencial para defender o sistema energético. Já podíamos influenciar a partir de fora. Vamos aumentar a capacidade do Estado de influenciar a partir de dentro”, afirmou a ministra do Ambiente e da Energia esta semana no Parlamento.

Sobre o impacto na fatura da eletricidade, afirmou: “para diminuir o preço temos de aumentar a percentagem de solar e renováveis, de mais baixo custo do que outras tecnologias, é preciso fazer rapidamente investimentos necessários. É uma questão de tempo. É mais uma ferramenta para influenciar por dentro decisões para o nosso país”.

O Estado português garante



manter boas relações com o maior acionista, a estatal chinesa China State Grid.

“Um dos acionistas é uma empresa pública chinesa. Não tivemos nenhum problema com esse facto, temos uma relação boa de diálogo e trabalho”, segundo a governante.

Anteriormente, defendeu que a “participação do Estado é de crucial importância para a soberania e para a segurança e essa é uma das principais razões desta decisão do Estado entrar no capital da REN”.

Das 40 empresas europeias de transporte de eletricidade e gás, com origem em 34 países da União Europeia e do resto da Europa, “só Portugal é que tinha uma empresa completamente privada”, com 18 destas a serem “100% públicas” em “países com os quais nós gostamos de nos comparar como a Dinamarca, Suécia ou Noruega.

A operação já vinha a ser preparada desde há dois anos, destacou a ministra.

“Foi algo que tem estado a ser estudado e planeado desde que estamos no Governo, desde 2024, coordenado pelo primeiro-ministro, que sempre foi a sua intenção”, disse Maria da Graça Carvalho em Bruxelas a 1 de setembro.

“Aliás, fez parte da agenda do

senhor primeiro-ministro na sua ida à China, que eu acompanhei, e fiquei mais algum tempo exatamente a tratar deste assunto”, acrescentou.

O negócio já mereceu a aprovação do Tribunal de Contas e já foi concluído,

O lucro da Redes Energéticas Nacionais (REN) subiu 5% para 160 milhões de euros em 2025 face a período homólogo, à boleia da subida das receitas e com a melhoria do resultado financeiro.

O EBITDA subiu em 10 milhões de euros para mais de 516 milhões de euros, com Portugal a pesar mais de 490 milhões, com um crescimento de mais de 1%. A subida teve lugar à boleia de uma “maior atividade de desenvolvimento de infraestruturas com o objetivo de concretização da transição energética em curso”.

No primeiro semestre deste ano, a REN totalizou 93,4 milhões de euros de lucro, um aumento de 42,1% face ao período homólogo.

O resultado beneficiou do crescimento do EBITDA, a redução de quase 15 milhões de euros com a eliminação da taxa CESE no setor do gás, bem como um ganho decorrente de decisões do Tribunal Constitucional.

Opinião

■ **João Massano** Bastonário da Ordem dos Advogados

O tempo tem dono

O ano judicial abre em janeiro, com togas e discursos. Recomeça a 1 de setembro, nesta fila: os prazos suspensos nas férias voltam a correr e centenas de milhares de processos regressam ao sítio onde pararam. Quem tem uma dívida por cobrar ou uma liquidação por impugnar sabe o que isso custa.

Seis anos para ter razão

No final de 2025, havia 605.550 processos pendentes nos tribunais judiciais de primeira instância, mais 4,1% do que um ano antes. Entraram 503.977. Findaram 480.039. A diferença foi toda para a fila. A duração média dos processos cíveis desceu de 34 para 21 meses em cinco anos. Ganhámos velocidade sem ganhar capacidade.

Na justiça administrativa e fiscal, onde a economia dói, eram 152 mil os processos pendentes em primeira instância no ano passado, com uma taxa de resolução de 34%. Um caso que suba às três instâncias pode consumir dois mil dias. Seis anos.

Acompanhei duas impugnações fiscais durante dezoito e dezanove anos. Ganhámos as duas. Uma das empresas já tinha fechado. Ganhar assim não é ganhar. É receber uma certidão.

Nesses processos, o maior litigante é o Estado.

É a única parte para quem o tempo quase nunca é despesa: enquanto o processo corre, a garantia está prestada, o bem penhorado, o dinheiro retido.

A morosidade não fica dentro dos tribunais.

Afasta o capital de longo prazo, que precisa de saber quanto custa fazer valer um contrato. Premeia quem não



cumprir, porque executar demora mais do que incumprir. Mantém em pé empresas inviáveis, à custa das que trabalham. Menos de metade das empresas portuguesas acredita que os tribunais protegem o seu investimento.

Faltam pessoas

Nada disto se resolve só nos tribunais. Resolve-se nos serviços públicos, a primeira porta e quase sempre a mais entupida.

Por isso saúdo os 47 conservadores que tomaram posse a 3 de agosto, depois de mais de vinte anos sem um único ingresso na carreira, os 66 que entram este mês e as 39 vagas previstas para março. Há conservatórias sem conservador. Em 2025, mais de 63% dos trabalhadores do IRN tinham 55 anos ou mais.

Não é uma vitória: é a reparação de um dano antigo a começar. E é o exemplo que faltava. O Estado mostrou que sabe reabrir uma carreira

fechada há duas décadas e programar as entradas seguintes, com datas. O que se fez nos registos tem de fazer-se no resto: nos tribunais, nas secretarias, nas finanças, na segurança social, nos balcões que atendem estrangeiros. Não faltam anúncios de reforma. Falta quem abra o balcão de manhã.

Saúdo também os juízos especializados em imigração e proteção internacional. Mas tenho uma dúvida.

Em fevereiro, os novos processos contra a AIMA já tinham caído quase 80%, e mesmo assim continuavam pendentes mais de 100 mil.

E a lei do retorno, validada pelo Tribunal Constitucional em agosto, traz detenções até 360 dias com controlo judicial de 30 em 30 dias. Cada detenção passa a ser um processo que volta ao juiz todos os meses. Especializar juízos não cria juízes. Sem gente, a congestão de Lisboa passa a ser a de todo o país.

O acesso ao direito é uma garantia constitucional que o Estado entrega a advogados. A tabela de honorários foi revista em 2025 e a unidade de referência passa a acompanhar a inflação. É um passo firme na direção certa. Mas indexar preserva um valor. Não corrige a base de onde se parte, porque a tabela é injusta para os advogados e deve ser corrigida.

E quem adoece não tem baixa. Invoca justo impedimento e o processo espera. Defendi nas eleições um caminho para a previdência da advocacia e mantenho-o, a começar pela proteção na doença. Uma profissão sem rede não sustenta um serviço público.

A Ordem tem como ajudar

O pacote de 23 de julho traz medidas certas, como o processo simplificado para as ações administrativas de valor inferior a 15 mil euros. Que chegue ao Parlamento e seja discutido com quem trabalha

nos tribunais, e não só em gabinete.

Falta também mais ligação entre o Governo e a Ordem dos Advogados, e escrevo-o sem queixume. Os advogados usam estes sistemas todos os dias e sabem onde falham. Nenhuma plataforma devia entrar ao serviço sem ser testada por quem a vai usar. A Ordem está disponível para esse trabalho.

O passo seguinte tem um nome feio e um efeito simples: interoperabilidade. Não faz sentido que tribunais, registos, finanças, segurança social e AIMA peçam ao cidadão papéis que o Estado já tem. Cada certidão exigida entre dois serviços do mesmo Estado é uma taxa invisível sobre quem cumpre.

O Governo aprovou em agosto o princípio da "só uma vez", que torna obrigatória a plataforma de interoperabilidade do Estado e está agora no Parlamento. Espero vê-lo cumprido.

Migrar cerca de 780 mil processos para o eTribunal foi uma proeza técnica. Ainda não é uma reforma.

Deixo duas propostas.

A primeira: publicar trimestralmente, por comarca e por conservatória, a pendência e o tempo médio de resposta, com metas. Quem espera tem direito a saber quanto vai esperar.

A segunda: que a demora do Estado passe a ter preço para o Estado. Quando a Administração perde ao fim de anos, a reposição devia ser automática e integral, juros incluídos, sem obrigar ninguém a abrir outro processo para receber o que já era seu.

O tempo nunca é neutro. Escolhe sempre um lado.

Neste país, escolhe quase sempre o mesmo.