

Fósseis e cooperação são necessários para a transição

A opinião de João Afonso Fialho no último artigo dos membros da Federação de Advogados de Língua Portuguesa sobre a transição energética nos países da lusofonia. ■ P.8



19.06.2026

Diretor
André Macedo
Subdiretores
Lígia Simões
e Ricardo
Santos Ferreira



Advisory

Caderno publicado como suplemento do Jornal Económico nº 2355. Não pode ser vendido separadamente.

“Resolver o problema dos serviços públicos passa por dar competências a entidades como a Ordem dos Advogados”

Entrevista ■ João Massano completa um ano como bastonário da Ordem dos Advogados. Deu prioridade à recuperação das relações com o poder político, que quer cativar para alterar o quadro regulamentar. Mas a grande preocupação é a tecnologia. A digitalização, a interoperabilidade e uma abordagem à inteligência artificial são o grande desafio para a classe. ■ P.4-5



CRISTINA BERNARDO

M&A abrandou o ritmo de queda e movimentou 2,2 mil milhões nos primeiros cinco meses do ano

Fusões e aquisições ■ P.6

Grupo Patris lucrou mais 42%, apoiado na Real Vida Seguros. Agora, quer aproveitar a solidez financeira para ir às compras e reforçar posição

Seguros ■ P.7

Alterações legislativas estão na reta final. Efeitos vão demorar. E o mercado pede previsibilidade

Habitação ■ P.3

João Pinheiro da Silva



M&A aceleram setor da comunicação

Negócios ■ A integração de agências portuguesas em grupos internacionais é uma resposta às novas exigências dos clientes, cada vez mais transnacionais, e à crescente globalização do setor. E é uma tendência para se manter. ■ P.2-3

Fusões e aquisições aceleram negócio da comunicação

Negócios ■ A tendência inclui fusões e a integração de agências portuguesas em grupos internacionais, numa resposta às novas exigências dos clientes e à crescente globalização do setor. E é para continuar.

António Sarmento
asarmento@medianove.com

O setor da comunicação vive uma fase de profunda transformação, marcada pela crescente consolidação empresarial, internacionalização das operações e procura de maior escala para responder às exigências dos clientes.

A fusão entre a Lift Consulting e a Evercom, a entrada da multinacional sueca Kreab em Portugal através da aquisição do grupo JLM&A (depois de ter tido outras parcerias) e a compra da Cunha Vaz & Associados pelo grupo Havas são os últimos exemplos de operações que ilustram esta tendência.

“O mercado da comunicação em Portugal é demasiado polarizado. Existem muitas agências, várias delas de pequena dimensão, e profissionais altamente qualificados. No entanto, a crescente globalização do setor está a criar uma necessidade cada vez maior de escala”, diz Maria Domingas Carvalhosa, presidente da Associação Portuguesa das Empresas de Comunicação (APECOM), ao *Jornal Económico* (JE).

“Neste contexto, a tendência deverá passar pela consolidação do mercado, seja através da fusão entre pequenas agências portuguesas com visões estratégicas similares, seja pela entrada de grupos multinacionais interessados em adquirir empresas locais”, acrescenta.

As grandes redes globais de comunicação procuram oferecer aos seus clientes uma cobertura consistente em todos os mercados onde operam. “Contudo, a comunicação é um setor muito

específico, que exige um profundo conhecimento dos *stakeholders* locais e das particularidades de cada país. Por essa razão, apesar da dimensão internacional destas redes, o contributo e a experiência das equipas locais continuam a ser fundamentais para o sucesso das operações”, afirma Domingas Carvalhosa.

Considera, também, que o mercado português deve refletir sobre a possibilidade de integração entre agências nacionais, criando estruturas mais robustas e competitivas. “Esta consolidação poderia contribuir para uma maior valorização dos serviços de comunicação, sobretudo num contexto em que o *pricing* em Portugal

continua significativamente abaixo do praticado em mercados como o espanhol”, diz.

Ibéria como mercado

É neste contexto que surge a fusão entre a portuguesa Lift Consulting e a espanhola Evercom. Concretizada este mês, a integração nasceu com o propósito de consolidar a liderança de ambas as empresas nos respetivos mercados e dotar os seus clientes atuais e futuros de uma oferta integrada de serviços de comunicação à escala ibérica. As duas agências atingirão um volume de negócios de cerca de 20 milhões de euros e somarão 210 colaboradores nos seus escritórios de Lisboa, Madrid e Barcelona.

A maioria do capital da sociedade holding na qual se integrarão as duas empresas continuará nas mãos dos seus atuais sócios: Salvador da Cunha, Alberte Santos, Ander Serrano, Irene de la Casa e Rita Olmedo.

Este movimento significa também a entrada da Core Capital no setor da comunicação, tanto em Portugal como em Espanha. Através do seu fundo CoRe Consolida I, a empresa de *private equity* investiu na capitalização do projeto, tornando-se acionista com cerca de 30%.

“É uma fusão em que os sócios, tanto da Lift como da Evercom, mantêm a maioria do capital (70%)”, explica Salvador da Cunha, fundador e CEO da Lift ao JE. “A ideia é continuar a crescer, tanto de forma orgânica como não orgânica. Não significa necessariamente a aquisição de outras agências de comunicação. Podem ser agências digitais ou de marketing em Portugal e em Espanha”, aponta.



Maria Domingas Carvalhosa
Presidente da APECOM



Salvador da Cunha
Fundador e CEO da Lift Consulting



Consultoras de comunicação e relações públicas faturaram 128 milhões de euros em 2023

Neste negócio, a CoRe Capital foi assessorada pela Cuatrecasas. Mariana Norton dos Reis, sócia da sociedade de advogados liderou uma equipa multidisciplinar de quase 20 profissionais na conclusão do processo. A CMS Portugal, numa operação conjunta com a CMS Albiñana & Suárez de Lezo, assessorou a Evercom. A equipa de Corporate M&A da CMS Portugal que participou na assessoria foi liderada pela sócia Margarida Vila Franca.

Para responder ao aumento da procura, a Lift e a Evercom estão a desenvolver um conjunto de produtos e soluções específicas, desenhadas para antecipar as necessidades do mercado e criar novas oportunidades de crescimento.

“Temos duas marcas muito fortes em Portugal e em Espanha, com culturas organizacionais muito semelhantes e uma visão alinhada sobre a forma como servimos os clientes”, diz Salvador

da Cunha. “Somos uma consultora *fully integrated*, com uma oferta abrangente que inclui serviços nas áreas de marketing, comunicação, eventos, reputação, *public affairs* e digital. Esta diversidade de competências permite-nos apresentar ao mercado uma proposta de valor muito forte”, sublinha.

Resiliência e crescimento

Os últimos dados mostram que o setor das agências de comunicação em Portugal deverá ter crescido cerca de 2,6% em volume de negócios em 2024, face a 2023, para 128,1 milhões de euros. Um ritmo inferior ao da economia, que ter-se-á expandido 7,1%.

Esta é uma das conclusões do estudo desenvolvido pela Informa D&B para a APECOM, englobando dados de um total de 136 empresas ativas cuja atividade está diretamente relacionada com a comunicação, relações públi-



m 2024

cas e *public affairs* em Portugal.

As exportações do setor terão registado um crescimento para 13,8 milhões de euros (11% do volume de negócios total), num total de 75 empresas exportadoras. Os lucros subiram 12%, num total 9,6 milhões de euros (margem líquida de 7,6%).

Ao nível de emprego, o aumento dos quadros foi da ordem dos 3,4%, para um total de 1361 profissionais em 2024, representando um gasto em remunerações de 30 milhões de euros. Registe-se que 70% dos profissionais do setor da comunicação são do género feminino, 38% em cargos de gestão e liderança.

Os dados demonstram ainda que 53% das empresas do setor têm um nível elevado ou médio-alto de resiliência financeira, sendo 87% as que têm um risco mínimo de encerrar devido a dívidas a liquidar.

Os dados revelam que o setor de comunicação em Portugal man-

tém-se dinâmico e em crescimento, mostrando que um terço das empresas esteve em expansão durante os últimos três anos.

Outros negócios

No final do ano passado, a sueca Kreab Worldwide entrou em Portugal, Angola e Moçambique com a compra do grupo JLM&A. Com a expansão do grupo, a empresa, sediada em Estocolmo, reforça não apenas a sua presença no mercado ibérico, como também entra em dois mercados africanos. Com esta operação, a Kreab, fundada em 1970, apresenta-se no mercado como “a primeira consultora internacional presente simultaneamente em Espanha e Portugal, reforçando a sua posição no mercado ibérico e ampliando as suas capacidades num dos territórios com maior potencial de crescimento na Europa”.

O fundador Peje Emilsson sublinhou que a operação abre caminho à expansão do “alcance da

Kreab através dos escritórios em Moçambique e Angola, aumentando assim a capacidade de aconselhar os clientes que operam e transformam a economia global”. “A integração do Grupo JLM&A na nossa rede internacional reforça e consolida a visão da Kreab como uma ponte entre mercados, culturas e oportunidades de negócio”, afirmou.

Já antes, em 2023, o grupo Havas, a multinacional francesa de serviços de consultoria em comunicação, comprou a Cunha Vaz & Associados. A empresa portuguesa passou a designar-se H/Advisors CV&A. A aquisição da consultora, fundada há 20 anos por António Cunha Vaz, “confere à H/Advisors uma posição de liderança no mercado em mais de 13 países europeus”, revelou a Havas em comunicado. Em conjunto, as duas aquisições aumentam a equipa da H/Advisors para mais de 1.400 consultores de comunicação em mais de 24 países.

Mercado ainda espera por previsibilidade

Habitação ■ Edifício legislativo está na reta final de construção, mas vai levar tempo até se sentirem os efeitos no mercado.

O programa do Governo para o setor da habitação encontra-se na reta final, crítica, da regulamentação das opções tomadas nos últimos dois anos. O Construir Portugal é a base da resposta à crise habitacional, mas não será suficiente, porque continuará a faltar a garantia de estabilidade e tempo, num mercado que está longe de ser de resposta imediata.

“A simplificação administrativa e os incentivos fiscais são essenciais, mas não bastam”, diz João Pinheiro da Silva, sócio de Imobiliário da CMS Portugal, ao Jornal Económico (JE). “Continua a faltar uma maior previsibilidade regulatória, urbanística e fiscal a médio e longo prazo”, acrescenta.

O setor da construção funciona com horizontes de vários anos, do investimento, à construção, à comercialização, principalmente em segmentos como o do arrendamento.

“Sem estabilidade nas regras, nos prazos de licenciamento e no enquadramento do arrendamento, o investimento continuará a incorporar um prémio de risco elevado”, diz João Pinheiro da Silva.

Com o quadro legislativo esta-

bilizado, “fica a faltar concretização no terreno”.

“Hoje, o problema já não é apenas criar novas leis, mas garantir que elas são aplicadas de forma rápida, uniforme e previsível”, diz Pinheiro da Silva. “Em particular, será decisiva a articulação entre Administração Central, municípios, conservatórias, entidades licenciadoras e operadores privados. A lei cria condições, mas a execução é que cria casas”, aponta.

A expectativa dos agentes do setor é que as alterações em curso tenham um efeito positivo, “sobretudo se reduzirem custos, encurtarem prazos e aumentarem a confiança dos promotores e proprietários”.

“Mas os resultados não serão imediatos. Numa crise de oferta como esta, a resposta exige tempo: projetos, licenciamento, financiamento e construção”, diz. “O impacto será tanto maior quanto mais estável e previsível for o enquadramento legal, fiscal e urbanístico. Esta é uma boa matéria para um verdadeiro pacto de regime”, acrescenta.

Ano zero da habitação?

João Pinheiro da Silva participará na conferência promovida pelo JE com a CMS Portugal. Conterá com a presença de Patrícia Gonçalves Costa, secretária de Estado da Habitação; Gonçalo Regalado, CEO do Banco Português de Fomento; Pedro Coelho, CEO da Square Asset Management; Manuel Maria Gonçalves, CEO APPII – Associação Portuguesa de Promotores e Investidores; e Patrick Dewerbe e Manuel Silva Nunes, sócios da CMS Portugal. Armando Monteiro, presidente da CIP – Confederação Empresarial de Portugal, e Vasco Moreira Rato, vereador da Câmara Municipal de Lisboa, encerrarão os trabalhos.

A conferência “Habitação, ano zero?” realiza-se a 23 de junho, a partir das 9h00, no auditório Rui Pena, na sede da CMS Portugal. O registo para assistir pode ser feito em www.jornaleconomico.pt.



João Pinheiro da Silva
Sócio de imobiliário da CMS Portugal

João Massano ■ Completou um ano como bastonário da Ordem dos Advogados. A prioridade era a recuperação das relações com o poder político, que quer cativar para alterar o estatuto. Mas a grande preocupação é a tecnologia. A digitalização, a interoperabilidade e uma abordagem à inteligência artificial, que é o grande desafio para a classe.

“Não há como não usar a IA. A questão é em que termos se vai fazer”

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

Passou um ano da tomada de posse como bastonário da Ordem dos Advogados (OA). Que balanço faz?

Faço um balanço muito positivo. Sublinho três traços. O primeiro tem a ver com algo que para mim é muito importante, que é o já várias vezes se ter falado do pendor humanista da Ordem. Isso deixa-me muito satisfeito, obviamente, porque se houve coisa que defendi sempre foi a abertura da OA e da advocacia à sociedade, até como forma de sobrevivência da profissão. Depois, a proximidade que eu creio que consegui implementar. À custa do carro da Ordem, que, apesar de ter sido comprado há pouco tempo já tem 30 e tal mil quilómetros. Significa que temos estado perto das pessoas e que temos tentado, sempre que possível, deslocarmo-nos aos locais e falar com as pessoas, para que não nos conheçam só das redes sociais, dos jornais ou da televisão.

Em terceiro lugar, algo que para mim é muito importante e que foi uma das principais prioridades do mandato, que foi restabelecer pontes com as instituições, nomeadamente com os partidos políticos e, principalmente, com o Governo, porque não havia qualquer relacionamento. Havia muita desconfiança relativamente à OA. Creio que isso já não existe e ficou comprovado na última sexta-feira [12 de junho], quando tivemos a sessão solene [de comemoração do centenário], em que o senhor Presidente da República abriu a sessão e a senhora ministra da Justiça encerrou.

Relações normalizadas são a base para resolver algumas das questões que estão pendentes?

Em primeiro lugar – e por isso também foi uma das prioridades – nós não podemos achar que vivemos separados do resto do mundo, que vivemos sem o poder político. Isso é impossível. Eu posso não gostar de determinado governo, de determinada cor política, mas enquanto bastonário tenho de me dar bem com todos. Por isso, a nossa postura foi sempre de diálogo, porque o que nós queremos são alterações na classe e isso só é possível, nalguns casos, por alterações legislativas que dependem diretamente do Governo ou da Assembleia da República. Estar de costas voltadas para o poder político não nos leva a lado nenhum.

E tem a ambição de ver alteradas algumas das questões por resolver, como o estatuto [do advogado]?

Claramente. Nas reuniões que temos feito com o Ministério da Justiça



Vamos investir mais 350 mil euros no SinOA [Sistema de Informação da OA]. Temos o concurso já preparado. Significa que vamos investir na modernização de um sistema que é essencial para o acesso ao direito”

temos abordado alterações ao estatuto, em várias áreas, e à lei dos atos próprios. São alterações que foram feitas num período particularmente conturbado das relações entre a Ordem dos Advogados e o Governo. E eu quase que diria que aquelas alterações foram uma espécie de vingança, parte delas, relativamente a uma Ordem que não tinha boas relações com o poder político. Infelizmente, isso por vezes tem consequências. Não é nosso objetivo apontar o dedo a ninguém. Agora, o que nós queremos é daqui para a frente olhar para o estatuto. Constituímos e vamos dar posse brevemente a uma comissão para o rever e para apresentar uma proposta que seja discutida pela classe, como sempre prometi. É presidida pelo doutor Guilherme Figueiredo, porque entendemos que o trabalho que fizeram no triénio anterior foi abruptamente interrompido. Pareceu-nos essencial para apresentarmos essa proposta a discussão a todos e, depois, apresentarmos outra proposta ao Governo. Sendo que, independentemente dessa comissão, obviamente, vamos continuar pontualmente a apresentar propostas de alteração, nomeadamente na questão do poder disciplinar, e sobre outra matéria que nos preocupa muito e que tem estado a ser muito falada ultimamente, que é a publicidade dos advogados. Inexplicavelmente, deixámos de ter qualquer norma relativamente à publicidade no estatuto. É fundamental voltar, na minha opinião, a haver uma norma que estabeleça balizas claras, para que não valha tudo. Fruto desta indefinição, há coisas que se estão a passar que não podemos aceitar.



CRISTINA BERNARDO

Apontou a digitalização como uma questão prioritária, nomeadamente na relação com o Estado. O que foi já feito?

Na interoperabilidade, eu diria que a nossa relação com o Ministério da Reforma do Estado e com a ARTE, a Agência para a Reforma Tecnológica do Estado, tem dado frutos. Uma das coisas tem a ver com o facto de termos conseguido que a cédula dos advogados esteja na aplicação gov.pt. É uma satisfação enorme termos conseguido e termos contado com o Governo no sentido de perceber essa necessidade e de termos tido a nossa cédula finalmente no gov.pt. Outra das coisas que estamos a tratar é da questão da chave móvel digital, que também já está em funcionamento e que resulta, mais uma vez, da parceria com a ARTE. Diria que estas são as bases que nos vão permitir trabalhar na interoperabilidade das plataformas. Continuamos a ter essa necessidade, achamos que é fundamental para melhorar até os próprios serviços públicos, que, neste

momento, como sabemos, estão um caos. Agora, temos de continuar e a nossa ideia é ter o tal ecossistema dentro da OA, em que uma única autenticação dará depois acesso aos vários serviços públicos sem qualquer necessidade de nova autenticação. É nesse ponto que estamos a trabalhar.

E há consciência do lado do Estado da necessidade desse avanço? Vemos a situação de serviços como os registos e o notariado, que têm vivido em caos. Há uma abordagem diferente, uma aposta na digitalização?

Eu acho que sim. Falou-se só do IRN [Instituto dos Registos e do Notariado], mas também temos de falar da AIMA [Agência para Integração, Migrações e Asilo], e acho que quer um quer outro serviço tem a consciência absoluta de que não vão conseguir resolver tudo sozinhos. Se não começarem a delegar competências nas outras entidades, eu creio que o futuro não é nada risonho, por



A única hipótese que existe de resolver o problema dos serviços públicos é dar competências a entidades, como a Ordem dos Advogados”

Apontou a revolução tecnológica com a IA como o grande desafio que a classe enfrenta. Já se notam efeitos dessa evolução?

Diria que se vão já notando efeitos. Há uma parte da classe que diz que nunca vai utilizar a IA porque não confia nela. Eu acho que não há como não a usar. A questão que aqui se levanta é em que termos é que isso se vai fazer. Preocupa-me o efeito que ela vai ter naquela maioria de advogados que estão em prática individual, porque esses não têm os meios que as maiores sociedades têm para investir nos sistemas mais conhecidos. Eu sempre defendi que é uma obrigação da OA encontrar uma solução – que não está a ser fácil, não vou dizer o contrário – que possa ser dada a todos por igual, para que eles possam confiar no sistema, porque o grande problema disto tudo é o facto de podermos usar dados que são falsos e que são alucinações do sistema. Não pode acontecer, porque isso é o descrédito do sistema e a nossa defesa passa por termos uma base credível. Sei que isso em Portugal é difícil, porque se fala do tempo da justiça, mas o da política é muito mais demorado, mas era mais fácil se houvesse uma base de dados e uma ferramenta comum para todos, para procuradores, juizes e advogados, que fosse estanque para cada um dos utilizadores, mas que a base fosse alimentada em comum, para que, naturalmente, esta sinergia poupasse custos a todos. Era o ideal. Agora, se não for a Ordem, nós vamos continuar a ter a utilização de sistemas gratuitos, que muitas das vezes não têm a segurança nem a fiabilidade que os outros mais caros obviamente têm. Depois, preocupa-me, por outro lado, o efeito que a IA vai ter nas grandes sociedades. Se tenho uma ferramenta de IA que me faz o mesmo que um jovem advogado,

que ainda por cima provavelmente é mais caro do que a ferramenta, é só fazer contas.

Receia um estrangulamento no acesso ao mercado?

Eu acho que um dos grandes problemas de todas as profissões, não é só da advocacia, infelizmente, é o desaparecimento ou o possível desaparecimento dos juniores. Isso preocupa-me muito, porque vai levar, por um lado, a que essas pessoas saiam das sociedades e tenham de mudar de profissão, que não é algo que eu queira, ou encontrar outro caminho, que, em princípio, passará por pequenas sociedades ou pela prática individual. Daí eu fazer um apelo a todos para que não se deixem ficar acantonados. É essencial para uma sobrevivência eventual num futuro em que a IA possa diminuir o número de postos dentro das sociedades ou de outra organização.

Os estágios remunerados, a IA, dificultam o acesso. Estamos num ponto que pode ser de inflexão para a classe?

O que nós temos defendido junto do Governo é no sentido de olhar para essa realidade. Explicar-lhes que temos de ter algum mecanismo de apoio aos jovens para entrarem na advocacia, para fazerem o estágio. E aí eu volto a repetir que tem de haver apoio do IEFP [Instituto do Emprego e Formação Profissional]. Isso parece-me inevitável. Se isso não existir, eu diria que todos os fatores conduzem no sentido de uma redução.

Eu sou advogado em prática individual. É fundamental que as pessoas pensem como é que vai ser a organização do escritório no futuro. Parece-me que, por um lado, para um advogado em prática individual, a IA pode ser uma vantagem, se conseguir estabelecer uma relação de confiança com o cliente, na medida em que vai ter uma resposta inicial para quase tudo, porque, no fundo, passa a ter uma sociedade atrás dele. Agora, na fase seguinte, o que eu defendo é a constituição de uma rede de advogados em prática individual que consigam, no fundo, apoiar-se mutuamente e ir combatendo este mercado que parece querer acabar conosco. Eu acho que não. Nas sociedades, as pessoas vão atrás da marca, mas há quem não tenha capacidade financeira para ir às sociedades, mas quer alguém que lhe dê confiança. As pessoas precisam de alguém que as escute e tem de ser alguém que elas possam

olhar como um conselheiro, com quem podem falar sempre que têm de tomar uma decisão. Tem de ser o advogado, mas tem de ter a capacidade de perceber isso e de ir mais além.

Apesar disto, o mercado português tem crescido. Vemos sociedades internacionais a regressar, as grandes espanholas já estão cá, as Big Four também. Mostra que há dinamismo.

Há mercado. Aliás, isso, juntando à quantidade de pessoas que ainda quer ser advogado, de jovens que querem entrar na profissão, porque eu tenho dado muitas cédu-las novas, as pessoas estão satisfeitas, querem entrar no mercado, isso significa que há mercado para a advocacia e que os advogados têm de conseguir criar as suas oportunidades. Eu acho que é isso que está em causa quando vemos tanta gente a querer entrar.

As entidades que referiu estão num nicho de mercado, que está mais ligado ao empresarial, ao comercial, mas temos de tratar das pessoas, é aí que nós também temos de pensar.

Também temos visto a multiplicação de boutiques especializadas.

Que vão atrás do que estamos a falar, ou seja, de estabelecer ligações diretas e entrar em nichos em que é possível estabelecer a diferença, quer pela capacidade dos sócios e dos que lá trabalham, quer pela ligação que pretendem estabelecer com os clientes. Acho que são um bom exemplo para os próprios advogados em prática individual e para toda a classe. Eu acho que há mercado. Acho que há flexibilidade. Acho que, felizmente, a advocacia e o direito, em geral, dão-nos capacidade para nos adaptarmos às circunstâncias. Daí nós estarmos, por exemplo, no tal mercado dito dos atos notariais e a fazer DPA [documentos particulares autenticados], a autenticações, etc.. É um mercado que não havia e que neste momento tem muitos advogados. É um exemplo de como podemos descobrir novos mercados que podem servir para o desenvolvimento da atividade. E a IA vai trazer novas questões, a *compliance*, a parte ética, regulamentação da IA. São tudo novas oportunidades que se abrem aos advogados.

É um trabalho mais de consultoria, de ação prévia.

Exatamente. É a parte preventiva, que tem de ser vista até no apoio judiciário. Cada vez mais tem de se investir na consulta, no que está antes do tribunal. No caso da IA, no caso desta consultoria, só vem demonstrar uma coisa, que é a justiça aqui, há 100 anos ou daqui a 100 anos tem uma base, que são os valores, princípios éticos, e esses tem de ser o advogado a ajudar a concretizá-los. É pegar nos princípios da justiça e aplicá-los ao dia a dia.

Vamos para férias judiciais daqui a pouco. O que espera do próximo ciclo?

Falando especificamente do sistema judicial e do que não está bem, a minha grande ambição é que haja um equilíbrio na área do processo penal. O que nós estamos a assistir é a um concentrar das alterações na fase, principalmente, do julgamento, e no controlo, entre aspas, dos advogados, com que eu não concordo. Acho que há um desequilíbrio manifesto entre o que se faz em reforma e o que se passa nos tribunais. Se olharmos para os processos, e principalmente para os megaprocessos, que são o que tem vindo a determinar as reformas, vemos que Rota do Atlântico demora quase 11 anos só na fase de inquérito. Isto não é culpa dos advogados. Não digo que não tenha de se mexer no julgamento. O que eu digo é que estamos com um jogo desequilibrado e só mexendo aqui não vamos resolver o problema. Nós estamos a penalizar só uma parte da equação, advogados e cidadãos. Felizmente caiu a questão das multas aos advogados. Por outro lado, há falhas no inquérito. Não estou a dizer que é culpa do Ministério Público, mas tem de se ver o que é que falha e mexer no inquérito. Para mim, o grande problema do processo penal não são os advogados, nem o julgamento, nem o cidadão. Nem as garantias de defesa. É o inquérito que demora tempo demais.



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

mais pessoas que se admita. E isso significa, na minha opinião, que a única hipótese que existe de resolver o problema é dar competências a entidades, como a OA, que permitam que elas façam parte do trabalho que existe do lado de lá. Dou um exemplo que é claro: porque é que há de ser a AIMA a digitalizar tudo o que é documentação? Porque é que não há de ser já o advogado? É melhor para o advogado e é melhor para a própria entidade. É nessa lógica que nós temos vindo a trabalhar, quer com o Ministério da Justiça, quer com o Ministério da Reforma do Estado. É um dos objetivos principais que temos, porque é a única forma que temos de melhorar, quer o nosso atendimento ao cidadão, quer o funcionamento do próprio serviço público. Não vejo como não se pode caminhar no sentido da digitalização e das plataformas interoperáveis, e isso é, claramente, pelo menos tem-me sido transmitido, uma das principais prioridades do Governo.

Abreu assessorou Mercedes em acordo com grupo espanhol

M&A ■ A Abreu Advogados prestou assessoria jurídica à Mercedes-Benz AG na transferência da atividade de distribuição e pós-venda da Mercedes Benz Vans em Portugal para o grupo espanhol Adarsa. Liderada por Ana Sofia Batista, sócia de Corporate e M&A, a equipa da sociedade de

advogados portuguesa acompanhou a operação estratégica concretizada através de um acordo de compra e venda de ativos (*asset purchase agreement*). “A operação apresentou um grau elevado de complexidade jurídica, nomeadamente na qualificação do negócio e na análise das suas implicações fiscais, exigindo uma abordagem integrada e multidisciplinar”, explica o escritório liderada por Inês Sequeira Mendes.

20%

Negócios ■ A SRS Legal assessorou o fundo Moon Capital – Women Empowerment Fund, gerido pela Eaglestone Capital Partners, na compra de uma participação de 20% na Olimex, empresa portuguesa ligada à gestão de resíduos.

CMS apoia francesa Atland Voisin na estreia em Portugal

Imobiliário ■ A CMS prestou assessoria à gestora francesa Atland Voisin, que entrou em Portugal com um investimento de cerca de 20 milhões de euros em quatro residências sénior em Braga, Coimbra, Leiria e Santarém. José Manuel Silva Nunes, sócio de Imobiliário da CMS Portugal, liderou a equipa

responsável pelo apoio jurídico, que abrangeu a *due diligence*, a constituição de sucursais no país e a assistência na negociação de todos os documentos da operação. Os ativos foram comprados por dois fundos geridos pela Atland Voisin no âmbito de um processo de venda e arrendamento (*sale and lease back*), o “que envolveu extensos preparativos jurídicos e operacionais para garantir a continuidade da exploração subjacente”.

Fusões e aquisições continuam em queda

M&A ■ Capital mobilizado nos primeiros cinco meses do ano abrandou ritmo de quebra, mas caiu 21%. Número de transações também desceu.

Inês Amado
iamado@medianove.com

O mercado de fusões e aquisições português movimentou 2,2 mil milhões de euros até maio, com a conclusão da compra do Novobanco pelo Groupe BPCE a pesar nos números. Contudo, apesar do impacto deste peso-pesado da banca no mercado de transacional, tanto o capital mobilizado (-21%) agregado como o número de transações (-31%) nos cinco primeiros meses do ano ficaram abaixo dos valores homólogos, como mostra o mais recente relatório da TTR Data.

Entre janeiro e maio, foram registadas 181 transações – 158 (87%) completas –, menos 31,70% do que nos mesmo período de 2025. É de notas que apenas 52 (29%) revelaram o valor.

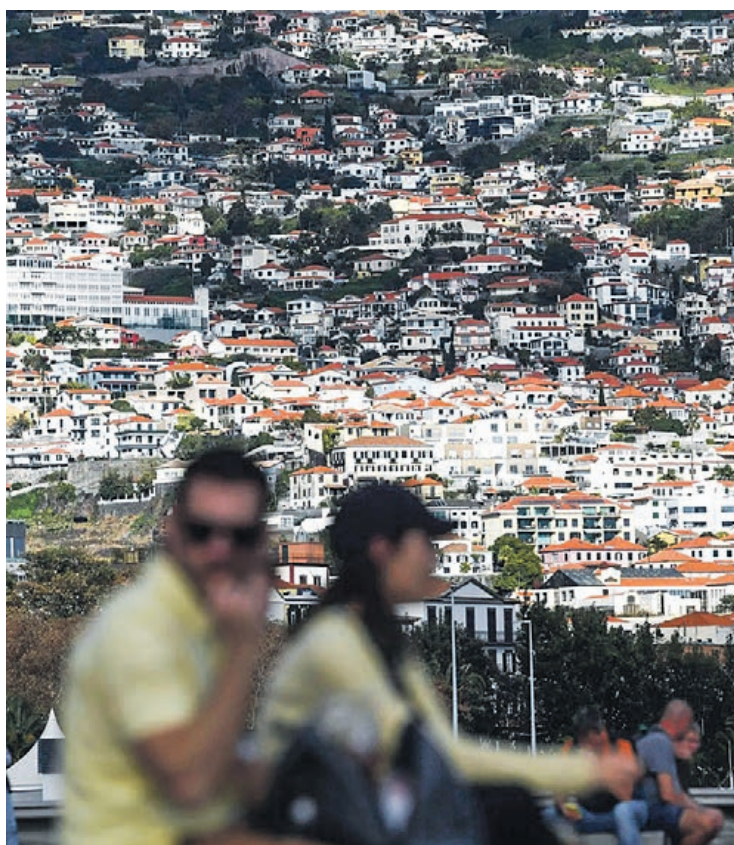
A grande parte corresponde a fusões e aquisições (M&A, na sigla em inglês), que dominam o mercado com 1.033 milhões de euros. 70 foram concluídas, num total de 263 milhões de euros. No capital de risco (*venture capital*), 34

operações marcam os cinco primeiros meses do ano, num total de 351 milhões de euros, e no *private equity* foram feitas 29 transações, correspondentes a uma mobilização de 340 milhões, que caiu 52% em termos homólogos.

A Draycott, investidor líder em *private equity* em Portugal tanto em número como volume de transações, concretizou três investimentos até ao momento. É de recordar o desinvestimento feito na espanhola Helia Renovables, à qual a Galp comprou um portefólio eólico por 320 milhões de euros.

No M&A, o Real Estate e a Internet, Software & IT Services dominam e registaram 27 transações cada um, apesar de terem registado quebras de 40% e 23%, respetivamente, em relação ao mesmo período de 2025. O setor Business & Professional Support apresentou-se em 17 transações até maio, registando um crescimento expressivo de 89% em termos homólogos.

No capítulo das transações transfronteiriças, Espanha responde por 15 das 54 transações efetuadas em Portugal, tendo inves-



Setor imobiliário e turístico continua a pesar no mercado transacional

tido 100,35 milhões de euros nos primeiros cinco meses do ano. Para o total de 388,24 milhões investidos em empresas portuguesas contribuem o Reino Unido, com 10 transações, os EUA, com oito, França, com sete, entre outros.

Em sentido contrário, registaram-se 47 transações de empresas portuguesas em mercados

No M&A, o Real Estate e a Internet, Software & IT Services dominam e registaram 27 transações cada um, apesar de terem registado quebras de 40% e 23%, respetivamente

externos (1.583,01 milhões de euros), com as novas tecnologias a deixarem clara a dinâmica do setor. Por país, 19 foram concretizadas no mercado espanhol, num total de 431,85 milhões de euros, seis no Reino Unido (20,07 milhões). No Brasil, apesar de o número de transações ser menos, o valor agregado ascende a 705,56 milhões.

Na assessoria financeira, a PwC Portugal lidera em volume de transações, com 70 milhões, enquanto a EY Portugal está no topo em número (sete transações), considerando apenas as *big four*. Quanto à assessoria jurídica, a Morais Leitão está à frente do ranking em volume de transações (698,66 milhões de euros), seguida da Vda e da PLMJ. A Cuatrecasas Portugal, por outro lado, lidera em número, com 10.

Investimento em tecnologia por ‘private equity’ cai 70% em 2026

■ O investimento em empresas tecnológicas por fundos de *Private Equity* (PE) registou uma queda abrupta de 70% entre o último trimestre de 2025 e o primeiro trimestre de 2026. A conclusão é do Private Equity Midyear Report 2026 da Bain & Company, que aponta ainda para uma desaceleração do investimento, saídas abaixo do esperado e maior pressão sobre a captação de fundos.

A falta de liquidez e novos choques de mercado continuam a travar a recuperação do setor, segundo conclui o Private Equity Midyear Report 2026 da consultora Bain & Company. Após um início de ano marcado por algum otimismo, a atividade voltou a desacelerar perante a incerteza em torno da disrupção provocada pela inteligência artificial (IA) no mercado de software, as pressões no crédito privado e a instabilidade geopolítica global.

De acordo com o relatório, o valor global das operações de *buyout* no setor tecnológico afundou de 65 mil milhões de dólares no quarto trimestre de 2025 para 20 mil milhões de dólares no primeiro trimestre deste ano.

A ausência de consenso entre os investidores sobre o impacto da inteligência artificial nos modelos de negócio tradicionais de software está a dificultar a avaliação de ativos e a paralisar operações de maior dimensão, defende a Bain. MTA

J+Legal acompanhou BlueCrow Capital

Financiamento ■ A J+Legal assessorou a BlueCrow Capital, sociedade gestora de fundos de investimento alternativo, numa operação de financiamento à startup portuguesa Offcoustic. A operação diz respeito à estruturação de uma solução integrada de investimento e financiamento destinada a sustentar o

crescimento da atividade da Offcoustic, especializada no desenvolvimento de cabinas acústicas para escritórios e espaços de coworking, e a apoiar o reforço da sua capacidade operacional e produtiva. O associado sénior Lourenço Côrte-Real e o associado Tomás Pinto Castelo, da área de Corporate, M&A and Private Equity, formaram a equipa responsável pelo assessoria jurídica prestada ao cliente BlueCrow Capital.

20,3

Lucros ■ A Oitante, veículo financeiro criado no processo de resolução do Banif, registou um resultado líquido de 20,3 milhões de euros no exercício de 2025. A Administração propõe 10,1 milhões em dividendos para os acionistas.

Proença de Carvalho assessorou grupo de transportes TMB

M&A ■ A Proença de Carvalho prestou assessoria jurídica integral ao Grupo TMB, empresa de transporte e logística, na incorporação da congénere Transnautica Global Logistics, SA. André Matias de Almeida, sócio de Comercial, Societário e M&A, liderou a equipa responsável pela “due diligence, estruturação e

negociação da operação”, bem como pela “transmissão da unidade de negócio e necessária componente contratual envolvida”. Os trabalhos foram coordenados pelo associado sénior da Proença de Carvalho Miguel Almeida Simões, acompanhado por Bruno Matias, Gonçalo Poejo Grilo e Mariana Castro Pereira. De acordo com o escritório, a “transação evidenciou o dinamismo do setor logístico em Portugal”.

Patris lucra mais 42% e quer ir às compras

Seguros ■ Real Vida Seguros foi o principal motor de crescimento. Solidez financeira permite olhar para o mercado à procura de oportunidades.

Maria Teixeira Alves
mtalves@medianove.com



Gonçalo Pereira Coutinho,
CEO da Patris

O lucro consolidado do Grupo Patris cresceu 41,9% no ano passado, face a 2024, para 13,2 milhões de euros.

A Patris Investimentos, que é detentora de 100% da Real Vida Seguros, revelou ainda que obteve proveitos superiores a 100 milhões de euros.

De acordo com o Relatório e Contas Consolidado do exercício de 2025, o Grupo Patris viu os seus capitais próprios aumentarem de 51,3 milhões para 60,6 milhões de euros, o que traduz solidez do balanço e a boa performance operacional das suas principais participadas. A rentabilidade dos capitais próprios atingiu os 22%.

A Real Vida Seguros, detida a 100% pela Patris, foi um dos principais motores deste crescimento, continuando a ganhar quota de mercado no ramo Vida e consolidando a sua posição entre as 10 maiores seguradoras em Portugal (ramos Vida e Não Vida). Os prémios de seguros ultrapassaram os 75 milhões de euros, enquanto as vendas e serviços prestados rondaram os 35 milhões de euros. A companhia manteve ainda uma margem de solvência superior a 200%.

“De destacar em 2025 a Real Vida que manteve a sua trajetória de crescimento e de ganhos

de quota de mercado, tendo sido uma das seguradoras que mais cresceu no ramo vida, reforçando a sua posição entre as 10 maiores seguradoras a atuar no mercado português (ramo vida e não vida)”, refere a empresa.

A Patris SGFTC, Patris Capital e Patris Finance contribuíram igualmente para os resultados positivos. Paralelamente, na área não financeira, destacou-se a fusão da Frutíssima na Indumape, reforçando a posição desta última como principal transformadora de fruta em Portugal.

“Os resultados obtidos, de cerca de 13 milhões de euros, o aumento dos seus capitais próprios (de 51,3 milhões de euros para 60,6

milhões de euros) e o reforço da solidez do seu balanço são o reflexo do bom desempenho das empresas do Grupo e da estratégia que tem vindo a ser implementada”, afirmou Andreia Duarte Silva, Presidente do Conselho de Administração da Patris Investimentos.

O presidente da Patris Investimentos é Andreia Duarte Silva, enquanto Gonçalo Pereira Coutinho atua como o principal acionista, fundador e CEO.

No âmbito da estratégia de crescimento orgânico, o Grupo reforçou o posicionamento nas áreas de seguros de vida, gestão de poupança e investimento, intermediação financeira e gestão de fundos de titularização.

“Para 2026 o Grupo prevê continuar a crescer de forma orgânica, a que se poderá juntar alguma aquisição que permita a criação de valor, seja pelas sinergias que traga, seja pelo alargamento da oferta de produtos ou pela integração de novos clientes. A solidez financeira do Grupo e das empresas que o constituem permite perspetivar aquisições, especialmente nas áreas em que o Grupo Patris já atua”, aponta.

A Patris sublinha que a solidez financeira atual permite ao Grupo abordar novas oportunidades, especialmente nas áreas em que já atua. Isto é, a Patris estuda aquisições no setor segurador, apurou o Jornal Económico.

Pessoas

Inês Amado
iamado@medianove.com

Duarte Pacheco é o novo senior strategic adviser da **Almeida & Associados**, que contratou também recentemente **Ana da Cunha Arantes** e **Camila Franco Pinto** para o departamento de Direito da Imigração.

A **Sérvulo & Associados** convidou **Ana Castanheira dos Santos** para o seu colégio de sócios, reforçando a equipa de Direito Financeiro. Em maio, o escritório anunciou também o reforço da equipa de M&A com a contratação de **Alexandra M. Martins** como sócia e de **Mariana Brazão** como associada sénior, e ainda a promoção de **Ana Moutinho Nascimento** a sócia principal (Fiscal) e de **Joana Pinto Monteiro** a sócia contratada (Imobiliário, Turismo e Urbanismo).

A **Deloitte Legal Telles** nomeou **Graça Canto Moniz** para liderar a área de Tecnologia, Digital e Cibersegurança, na qual o escritório assumiu um reforço estratégico.

A **Morais Leitão** anunciou 16 promoções de categoria para este ano. Os seis novos associados principais são **Carolina Ramos Dias**, **Carolina Soares de Sousa**, **Catarina Carvalho Oliveira**, **Diogo Costa Fernandes**, **João Sousa Magalhães** e **Matilde Folque**. Na lista de novos associados coordenadores estão **Diogo Mafra**, **Carolina Barrueca**, **Filipa Castanheira de**

Almeida, **Inês Magalhães Correia**, **João Ornelas Camacho**, **Maria Cortes Martins**, **Nuno Igreja Matos** e **Nuno Sobreira**. **Anna Zemskaia** e **Inês Neves dos Santos** são os novos counsel.

Cláudia Antunes da Silva foi promovida a associada coordenada (Direito Comercial) da **CMS Portugal**.

Miguel Pereira Bonifácio e **Solange Fernandes**, ambos de Corporate & Finance, são os novos associados coordenadores da **SRS Legal**. O escritório promoveu também **António Pape** (Corporate & Finance) e **Renato Miguel Pires** (Imobiliário) a associados seniores, e **Ana Margarida Cerqueira** (Laboral) e **Gonçalo Mimoso** (Corporate & Finance) a associados principais.

A **Paxlegal** contratou **Francisco de Mendonça Tavares** como of counsel de Corporate, Mercado de Capitais, Private Clients e Investimento, e promoveu **Emellin de Oliveira**, coordenadora da área de Direitos Humanos da sociedade, a sócia contratada, e **Rita Correia Nunes**, **Marta Ivanchyshyn** e **Murillo Costa Sanches** a associados seniores.

Eduardo Cardadeiro é o novo sócio da consultora económica italiana **Lear** em Portugal, que abriu um escritório em Lisboa, em fevereiro, com **João Eduardo Gata** e **Montezuma Dumangane** como primeiros sócios.

Ensaio

A transição energética é fundamental para o desenvolvimento económico, mas também para responder às alterações climáticas. Numa série de 10 artigos de opinião, membros da Federação de Advogados de Língua Portuguesa avaliam as diferentes geografias da lusofonia. Este é o último, de síntese.

■ **João Afonso Fialho** Membro do GTDPE da FALP e sócio da Vieira de Almeida



O luxo de descarbonizar

O presente texto pretende constituir uma análise integradora e propositiva do conjunto de artigos publicados neste jornal da autoria dos membros do Grupo de Petróleo e Energia da Federação de Advogados de Língua Portuguesa (FALP), dedicados à transição energética na lusofonia. Esses contributos oferecem um panorama rico e diversificado das realidades energéticas lusófonas. Tomados em conjunto, revelam convergências notáveis e permitem uma conclusão: qualquer transição energética, para ser eficaz, tem de ser realista, cooperativa e financeiramente sustentável. Esta análise procura sintetizar e aprofundar essas conclusões, evidenciando oportunidades de cooperação no espaço lusófono.

Fósseis para a transição

Uma das mensagens mais consistentes dos textos da FALP é a persistência incontornável dos combustíveis fósseis no mix energético global. O petróleo e o gás natural continuam a responder por mais de metade da energia produzida no mundo e permanecem, como sublinha o artigo de Alexandre Scherman sobre o Brasil, “a mais confiável em termos de geração primária”. Em Angola, sustentam mais de 95% das exportações; em Timor-Leste, financiam o Fundo Petrolífero, pilar da estabilidade fiscal do país; em Moçambique, as reservas de gás na Bacia de Rovuma, que ultrapassam 100 trilhões de pés cúbicos, representam receitas potenciais de 100 mil milhões de dólares. Mesmo em economias com elevada penetração de renováveis, como a brasileira, o petróleo não é dispensável – é, antes, o financiador natural da

própria transição, através de investimentos obrigatórios em pesquisa, desenvolvimento e inovação. Como sintetiza José Luís Moreira da Silva, “o gás natural não deve ser visto como um adversário da transição energética, mas como um instrumento transitório, mas essencial”.

Transição cooperativa

Os artigos da FALP convergem num segundo ponto essencial: a transição energética não pode ser uniforme, mas pode ser articulada. Para países produtores como Angola, Brasil, Moçambique e Timor-Leste, trata-se de utilizar as receitas dos hidrocarbonetos como “instrumento estratégico para investir em infraestruturas energéticas mais sustentáveis”, nas palavras de Lukeno Ribeiro Alkatiri. Moçambique, em particular, aprovou em 2025 a Estratégia Nacional de Desenvolvimento (ENDE 2025-2044), que reconhece explicitamente “o papel do gás natural como alavanca de desenvolvimento económico e como fonte energética de transição”, expandindo o seu uso enquanto se reduz a dependência de fontes mais poluentes como o carvão e a biomassa tradicional. Para São Tomé e Príncipe e Guiné-Bissau, que ambicionam metas de 50% e 60% de renováveis respetivamente, a prioridade é garantir acesso básico à eletricidade enquanto desenvolvem o seu potencial solar e hídrico com apoio regional. Cabo Verde ilustra a virtude da “recusa de soluções ideológicas” e da integração inteligente entre fósseis e renováveis. Macau, por seu turno, apresenta um modelo catalisador: sem recursos fósseis endógenos, posiciona-se como “facilitador neutro”, capaz de canalizar investimento,

tecnologia e conhecimento chinês para os países lusófonos – incluindo tecnologia de armazenamento energético para Angola e Moçambique, com foco em reforçar a fiabilidade das redes e reduzir custos de geração. A lição transversal é clara: uma transição eficaz tem de ser, antes de tudo, uma transição justa e partilhada, calibrada às capacidades reais de cada país e fortalecida pela cooperação lusófona.

Nuclear como diversificação

Paralelamente ao debate sobre fósseis e renováveis, a energia nuclear está a regressar ao centro da agenda energética global. Em março de 2026, a Comissão Europeia publicou a sua Estratégia para reatores modulares de pequena dimensão (SMR), visando os primeiros projetos operacionais na Europa no início da década de

A transição energética, para ser verdadeiramente global, tem de começar pela cooperação entre iguais. O pragmatismo não é inimigo da ambição. É a condição da sua realização e o motor da convergência lusófona

2030, com uma capacidade projetada entre 17 e 53 GW até 2050. O Programa Ilustrativo Nuclear (PIN) estima necessidades de investimento de 241 mil milhões de euros até essa data, abrangendo o prolongamento da vida útil dos reatores existentes e a construção de novas instalações. Os desenvolvimentos tecnológicos são significativos: os SMR oferecem design modular com fabrico em série, sistemas de segurança passiva que dispensam intervenção humana em caso de falha, menores necessidades de capital inicial e maior flexibilidade de localização. Os reatores modulares avançados, de geração IV, utilizam refrigerantes inovadores e ciclos de combustível que podem reduzir substancialmente os resíduos radioativos de longa duração. A Aliança Industrial Europeia para os SMR, lançada em 2024, conta já com mais de 300 membros e um plano de ação estratégico aprovado em setembro de 2025. Para os países da lusofonia, a lição é que o mix energético do futuro será mais diversificado e tecnologicamente neutro – uma oportunidade para cooperação técnica e partilha de conhecimento.

Soluções conjuntas

Os textos da FALP demonstram que os países lusófonos em desenvolvimento enfrentam desafios estruturalmente semelhantes que justificam respostas coordenadas. Em Angola, mais de metade da população continua sem acesso à eletricidade, mas projetos como o parque fotovoltaico de Cazombo mostram o caminho; em Moçambique, a taxa de eletrificação atingiu 60,1% em 2024 e o Programa RENMOZ 2026 visa expandir a rede e integrar fontes renováveis; na Guiné-Bissau, a

capacidade solar instalada não ultrapassa 1,2 MW, mas o potencial é dos maiores da África Ocidental; em São Tomé e Príncipe, a Central Solar de Água Casada representa um modelo inovador.

Nestes contextos, o mix energético deve privilegiar soluções que garantam, em primeiro lugar, o acesso universal e a fiabilidade do fornecimento. Como sublinha o artigo sobre Moçambique, o gás natural pode desempenhar um papel fundamental em várias dimensões: substituir a biomassa tradicional (que representa mais de 80% do consumo de energia primária no país), garantir a estabilidade da rede elétrica e financiar a transição para renováveis através das receitas de exportação de GNL. Mecanismos inovadores de financiamento verde, como os que Macau tem desenvolvido através da emissão de obrigações verdes, podem complementar esta estratégia. A imposição de calendários de descarbonização uniformes, sem mecanismos de apoio mútuo no espaço lusófono, arrisca penalizar os mais vulneráveis e reproduzir dinâmicas de dependência. Como sintetiza João Bravo da Costa a propósito de Angola, a transição energética “não é apenas uma agenda ambiental ditada por compromissos internacionais; é uma questão de soberania económica e justiça social”.

A série de artigos da FALP ofereceu, no seu conjunto, um contributo valioso e oportuno: o de evidenciar que a transição energética, para ser verdadeiramente global, tem de começar pela cooperação entre iguais. O pragmatismo não é inimigo da ambição – é a condição da sua realização e o motor da convergência lusófona.