

Transição energética em Angola: uma urgência estratégica, não uma opção.

Opinião de João Bravo da Costa ■ P. 2



13.03.2026

Diretor
André Macedo
Subdiretores
Lígia Simões
e Ricardo
Santos Ferreira



Advisory

Caderno publicado como suplemento do Jornal Económico nº 2341. Não pode ser vendido separadamente.

Guerra ainda não impacta e otimismo mantém-se

M&A ■ A guerra no Médio Oriente ainda não está a afetar o investimento em Portugal. Haverá maior prudência, claro, mas os agentes do mercado estão otimistas. Há capital, o pipeline é robusto e as oportunidades estão identificadas. Tudo depende de quanto tempo durar o conflito. **P.2-3**

“As sociedades de advogados portuguesas não estão atrás de qualquer sociedade internacional”

Entrevista ■ José Luís Moreira da Silva deixou a presidência da ASAP com dois mandatos cumpridos e um mercado “radicalmente” mudado. Antevê desafios, do burilar a legislação apressada à adoção de novas tecnologias e a gestão das suas consequências. E defende a internacionalização, porque o mercado já é pequeno para a ambição dos seus protagonistas.

■ P.6-7



Um mercado de 800 mil milhões de euros

Sociedades de advogados apostam na Defesa para aproveitar investimento massivo europeu

Análise ■ P.4-5

MFA aposta em Life Sciences para crescer a dois dígitos

Mercado ■ P.10

Operações caíram 30% em Portugal desde o início do ano, mas montantes médios aumentaram

M&A ■ P.8

Tendência de concentração na Europa vai chegar a Portugal

Banca ■ P.8

Portuguesa Melo Alves faz parceria com angolana Ammadeus para crescerem além-fronteiras

Lusofonia ■ P.9

Otimismo, mesmo com o Médio Oriente em guerra

Análise ■ A guerra no Irão ainda não está a afetar o mercado de fusões e aquisições. Haverá maior prudência, claro, mas ainda é cedo para sentir impactos, que serão indiretos, por causa dos preços da energia ou das taxas de juro. Os agentes do mercado estão otimistas, mas tudo depende de quanto tempo durar o conflito.

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

Se a incerteza é o novo normal, a guerra dos Estados Unidos da América (EUA) e de Israel no Irão, escalada para toda a região, acrescenta uma nova camada, densa, de imprevisibilidade e “os investidores odeiam a incerteza”, como garante o mantra dos mercados, mesmo se tem sido o pano de fundo desde a pandemia de covid-19, em 2020, e das crises que lhe sucederam.

Este quadro é inibidor dos negócios, do investimento. Mesmo assim, as fusões e aquisições (M&A, na sigla inglesa) em Portugal têm-se mantido em níveis altos, face ao histórico.

Para já, o mercado ainda não o impacto da guerra no Médio Oriente e das consequências do estrangulamento do Estreito de Ormuz.

“Ainda não sentimos qualquer efeito, mas se o conflito se prolongar não podemos excluir essa possibilidade”, diz Tomás Vaz Pinto, coordenador de Corporate e M&A da ML, ao Jornal Económico (JE). “Portugal está longe dos vários conflitos, mas num mundo global será sempre afetado se a guerra se prolongar”, sublinha.

“Neste momento, não estamos a observar um abrandamento das operações em Portugal, pelo contrário, a atividade tem-se mantido sólida”, reforça Tiago Valente de Oliveira, sócio de Corporate e M&A da CMS Portugal. Mas acrescenta: “Trata-se de um evento recente e com contornos imprevisíveis”.

O fator tempo é determinante.

A ofensiva dos EUA e de Israel iniciou-se a 28 de fevereiro e a resposta iraniana foi generalizada, procurando alargar o perímetro do conflito para tentar aumentar o custo político do atacante. Foram atingidos nove países, diretamente por ataques das forças do Irão ou por ações de grupos aliados, como o Hamas ou o Hezbollah.

“O novo conflito introduz um fator adicional de instabilidade na economia mundial e nos mercados de capitais, com impactos inevitáveis no mercado global de M&A”, considera João Vaz, partner de Transactions & Corporate Finance da EY-Parthenon.

“Em particular, o risco de disrupções no mercado energético tende a pressionar os preços da energia, com efeitos em cadeia sobre o custo de bens e serviços, alimentando expectativas inflacionistas e, potencialmente, condicionando a trajetória das taxas de juro”, acrescenta.

O Estreito de Ormuz é um dos pontos estratégicos mais sensíveis da economia mundial. Liga

o Golfo Pérsico ao Golfo de Omã e ao oceano Índico e é a via fundamental de escoamento da produção da Arábia Saudita, Iraque, Emirados Árabes Unidos, Kuwait e Qatar. Por aqui passa cerca de 20% do petróleo consumido no mundo e cerca de 20% do gás natural liquefeito. Mas não só: produtos refinados e outros bens. Em média, antes do conflito, transitavam diariamente cerca de 100 navios de carga e energia, a maioria petroleiros ou transportadores de gás. Desde o dia do conflito, o tráfego colapsou e foi reduzido praticamente a zero. Pelo menos 15 embarcações foram atingidas ou danificadas por ataques com drones, mísseis ou minas. São as consequências disto que o mercado recebe.

Por isto, os investidores refor-

çam a prudência nas decisões.

“No mercado de M&A, este contexto traduz-se sobretudo numa maior seletividade, em processos de decisão mais longos e numa crescente complexidade na estruturação das transações, com maior foco na mitigação de risco”, diz João Vaz.

“O que pode acontecer é algum alongamento dos processos de decisão ou maior cautela na avaliação de risco, mas o interesse estratégico dos investidores, particularmente internacionais, mantém-se bastante sólido”, aponta André Matias de Almeida, sócio da Proença de Carvalho.

Otimismo, mas...

André Matias de Almeida considera que, apesar do contexto geopolítico instável, as operações continuam a ser impulsionadas por tendências estruturais, em vários setores, como a transição energética, “a consolidação em setores fragmentados e a procura por plataformas de crescimento no sul da Europa”.

A perspectiva de evolução é, portanto, positiva. “Continuamos otimistas”, garante Tomás Vaz Pinto.

“Mantemos um pipeline robusto e diversificado, com apetite equilibrado. Esperamos continuidade na atividade em setores resilientes e algum reequilíbrio de valorizações à medida que a visibilidade sobre custos de capital se concretiza”, diz Tiago Valente de Oliveira.

Apesar do agravamento recen-

“A experiência recente com outros conflitos tem mostrado um padrão de maior prudência no fluxo de transações, mas sem paralisação do mercado”, diz Tiago Valente de Oliveira



Tomás Vaz Pinto
Coordenador de Corporate e M&A da ML



João Vaz
Partner de Transactions & Corporate Finance da EY-Parthenon



Tiago Valente de Oliveira
Sócio de Corporate e M&A da CMS Portugal



André Matias de Almeida
Sócio da Proença de Carvalho



te da incerteza geopolítica e do risco de volatilidade nos mercados energéticos e financeiros, as perspectivas para o resto de 2026 no mercado de M&A em Portugal permanecem globalmente positivas.

“O impacto do novo conflito deverá ser sobretudo indireto, refletindo-se mais nas condições de financiamento e no aumento da prudência dos investidores do que numa retração efetiva da atividade”, aponta João Vaz.

Agora, tudo depende do tempo que durar o conflito e das suas consequências para o instável novo normal. Essa é a ressalva.



Portugal mantém atratividade para investidores estrangeiros

“Mais do que um travão à atividade, o cenário atual deverá apontar para um mercado de M&A cada vez mais exigente e sofisticado, mas ainda dinâmico e competitivo até ao final do ano”, diz João Vaz

dramento europeu estável”, reforça Tiago Valente de Oliveira, sócio de Corporate e M&A da CMS Portugal.

Mesmo com as oscilações, a verdade é que o mercado português representa mais de 10 mil milhões de euros anuais, consistentemente, desde 2021, e mostra-se forte desde 2015, quando chegou aos nove mil milhões, repetidos um ano depois, o que mais do que duplica os valores médios dos anos anteriores. Tanto o mercado da advocacia de negócios como o da consultoria especializada cresceram a reboque disto mesmo.

Continua a haver operações em preparação, mesmo que a prudência tenha feito deslizar os prazos. “O pipeline de M&A em Portugal mantém-se robusto, em linha com o dinamismo que se verifica atualmente no mercado europeu”, diz João Vaz, partner de Transactions & Corporate Finance da EY-Parthenon. “O ano passado foi bom e a tendência mantém-se”, reforça Tomás Vaz Pinto.

Este dinamismo, que suporta o otimismo dos agentes, justifica-se com um setor de *private equity* especialmente ativo, que tem liquidez disponível, e com um interesse consistente de fundos internacionais e investidores estratégicos. Depois, pela oportunidade. Desde logo, “um tecido empresarial ainda relativamente fragmentado em vários setores”, assim como processos de sucessão empresarial, particularmente em empresas familiares, que chamam operações de concentração, e “empresas com forte vocação exportadora”, diz André Matias de Almeida, sócio da Proença de Carvalho. “Além de transações pontuais de grande dimensão, há espaço para consolidações setoriais e para operações *mid market*, suportadas por teses de escala, ganhos operacionais e digitalização”, diz Tiago Valente de Oliveira.

Matias de Almeida acrescenta aqui o papel central que o Banco Português de Fomento pode assumir.

Transformação em destaque

Os setores em transição – energia, tecnologia – e os com eles relacionados – infraestruturas – são alvos preferenciais. Olhe-se para o que está a acontecer em Sines, que é um postal ilustrado destas tendências.

“Além da energia, os setores de infraestruturas e saúde estão com muita atividade”, assinala Vaz Pinto. João Vaz acrescenta a estes o imobiliário, que tem estado no topo dos segmentos em capital investido, e a indústria, “em particular empresas com balanços sólidos e forte presença internacional”.

“Simultaneamente, segmentos como serviços profissionais e tecnologia continuam a captar grande atenção dos investidores, sustentados pela crescente procura por competências especializadas e pela aceleração da transformação digital”, diz, também.

Valente de Oliveira junta aqui os data centers e as infraestruturas digitais, defesa e cibersegurança, tecnologias B2B e serviços especializados têm mostrado tração, refletindo pipelines de investimento e capacidade de execução local.

“O país oferece estabilidade institucional e talento qualificado, embora a dimensão do mercado interno, a morosidade judicial em certos domínios e o acesso a capital em fases específicas continuem a ser variáveis a gerir”, explica. “Para muitos investidores, Portugal funciona como plataforma de entrada para estratégias ibéricas ou europeias, combinando presença local com ambições de escala regional”, acrescenta.

Há transações relevantes previstas para este ano, incluindo operações de média e grande dimensão que estão a ser lançadas através de processos organizados de venda diz o partner da EY-Parthenon. “Estes ativos têm gerado elevado interesse, sobretudo por parte de fundos internacionais, antecipando-se processos bastante competitivos”, acrescenta.

Disponibilidade de capital, processos já em curso e oportunidades de negócio identificadas. Os astros alinham-se para justificar o otimismo do mercado. Mesmo com a imensa instabilidade geopolítica.

Análise ■ Há disponibilidade de capital, oportunidades identificadas e negócios já em curso.

O mercado continua vibrante, o que sustenta o otimismo dos agentes. O foco está nos processos de transição – digital e energética –, que chamam investimento, mas também nos movimentos de consolidação de setores mais fragmentados. Portugal mantém-se atrativo e no radar dos investidores.

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

O capital aplicado nos negócios de fusões e aquisições em Portugal aumentou 28,15% no ano passado, face a 2024, para 17,56 mil milhões de euros, segundo os dados da TTR Data. É o mais elevado desde 2021. O número de operações baixou, mas residualmente, caiu 0,46%, para 655. Foi um fecho em alta, quando o ano anterior tinha sido de quebra, e a operação que mudou tudo foi a venda

do Novobanco ao grupo Banque Populaire – Caisse d’Épargne, num negócio anunciado de 6,4 mil milhões de euros, que ascenderá a mais contando com a participação estatal.

No início deste ano, nos dois primeiros meses, ainda antes do ataque ao Irão, a tendência é de quebra, de 3% no capital mobilizado e de 29% no número de transações (ver texto nesta edição), mas, apesar deste regime de montanha-russa, os agentes do mercado consideram que o potencial se mantém e está a ser concreti-

zado.

“Portugal continua a ser atrativo para o investimento estrangeiro”, afirma ao Jornal Económico (JE) Tomás Vaz Pinto, coordenador de Corporate e M&A da ML. “Contrariamente a alguns anos anteriores, em janeiro e fevereiro não houve abrandamento e continuamos a receber muitas solicitações”, diz. “Temos a equipa bastante ocupada”, garante.

“Portugal continua firmemente no radar de investidores internacionais e estratégicos, com um perfil de risco-retorno atrativo e enqua-

Sociedades apostam na Defesa para aproveitar investimento massivo europeu

Defesa ■ Estratégia de capacitação europeia na área da defesa injeta no mercado centenas de milhares de euros anuais até 2030. Oportunidades multiplicam-se e escritórios de advocacia seguem movimentação do capital.

Inês Amado
iamado@medianove.com

A estratégia da defesa europeia para os próximos anos traduz-se em 800 mil milhões de euros anuais até 2030. Em simultâneo, a atuação jurídica na área da defesa atravessa uma nova fase, acompanhando um mercado em ebulição e fértil em oportunidades de investimento. Os escritórios de advocacia assumem, sem reservas, uma aposta estratégica na assessoria na defesa. No caso da Morais Leitão, que lançou recentemente uma newsletter dedicada à Defesa Digital, a área da defesa é uma “aposta consistente” há mais de duas décadas. Segundo Vasco Xavier Mesquita, sócio da área de administrativo e direito público, o escritório fundado em 1993 tem “destacadamente prestado assessoria jurídica em diversos projetos tendentes à aquisição de bens, serviços e tecnologias militares ao serviço dos três ramos das Forças Armadas, acompanhando todo o ciclo de negócio de muitas empresas no licenciamen-

to, no financiamento, na contratação e na subsequente execução desses contratos”.

De acordo com Vasco Xavier Mesquita, a Morais Leitão está numa posição de “vantagem competitiva” a partir do momento em que dispõe de “credenciais diferenciadas na assessoria aos principais investimentos realizados nos últimos 20 anos” e “de capital humano de uma equipa de advogados com conhecimento especializado e integrando os diferentes ramos do direito”. E beneficia, ainda, de um historial e carteira de contactos e presença assídua em diversas associações empresariais, câmaras de comércio, missões diplomáticas, conferências, feiras, fóruns e outros *think tanks*, tendo ainda acesso a uma rede internacional de escritórios, lista Vasco Xavier Mesquita.

O sócio da Morais Leitão assinala que, “ao longo da história, muitas das grandes inovações tecnológicas nasceram ou aceleraram durante guerras”.

“Os conflitos criam pressão para resolver problemas rapidamente e essas soluções depois



Plano ReArm Europe/Prontidão 2030 prevê 800 mil milhões de euros para a defesa europeia



Francisca Mendes da Costa
Sócia da Sérvulo & Associados



Vasco Xavier Mesquita
Sócio da Morais Leitão



Daniel Castro Neves
Associado sénior da Sérvulo

“Muitas das inovações e conceção de novos produtos militares estão ligadas a startups tecnológicas e não apenas a grandes empresas de defesa”, diz sócio da Morais Leitão

passam para a sociedade civil”, analisou, acrescentando que, “hoje em dia, muitas das inovações e conceção de novos produtos militares estão ligadas a *startups* tecnológicas e não apenas a grandes empresas de defesa”. Neste sentido, refere que a Morais Leitão tem firmado parcerias e prestado assessoria jurídica a empresas emergentes de tecnologia, comunicações, indústria, energia, transporte, logís-

tica, engenharia e serviços.

Do lado da Sérvulo & Associados, que “presta assessoria na área da Defesa e Segurança desde a sua origem”, dizem ao JE Francisca Mendes da Costa e Daniel Castro Neves, esta área está em “franco crescimento”. Com o lançamento do setor da Defesa e Segurança, no final de fevereiro, a sociedade efetivou a aposta nesta área, que foi autonomizada e passou a con-



MICHAEL LINNEN/NATO

tar com uma equipa multidisciplinar reforçada. “Trata-se de uma evolução natural, que dá resposta a um mercado mais complexo e exigente, em função dos mais recentes desenvolvimentos geopolíticos, tecnológicos e jurídicos”, justificam a sócia e responsável pela área da Defesa e Segurança e o associado sénior da mesma área. E como se executa esta transição? “A aposta da Sérvulo passa pela consagração do *know-how* do escritório, seja através da recente criação de um departamento dedicado a estas áreas, seja através da reunião de um conjunto de advogados especializados na prestação de assessoria jurídica neste domínio”, explicam Francisca Mendes da Costa, sócia do departamento de Direito Público e responsável pela área da Defesa e Segurança, e Daniel Castro Neves, associado sénior do mesmo departamento e área. Com várias décadas de experiência a assessorar entidades públicas e pri-

vadas, o escritório liderado por Manuel Magalhães assegura um conjunto de serviços. Como a contratação pública de bens e serviços militares ou de dupla utilização, a importação e exportação, intra e extracomunitária, de bens e serviços militares ou de dupla utilização, abrangendo licenças e certificados junto do Ministério da Defesa, da União Europeia (UE) ou da Organização do Tratado do Atlântico Norte (OTAN). E ainda a captação e execução de financiamento europeu para a defesa (EDF, SAFE, EDIRPA, ASAP, PESCO), a construção e gestão de infraestruturas militares ou de dupla utilização, como o transporte marítimo e aéreo, a formação e execução de parcerias e contratos entre entidades públicas e privadas. Sem esquecer *joint ventures* estratégicas, representação em procedimentos administrativos, processos judiciais e arbitragens e processos de *due diligence* externos e internos, nomeadamente a verificação de contratos com o Estado, cláusulas de confidencialidade, controlo de exportação e elaboração de políticas para fornecedores e parceiros internacionais.

De acordo com os advogados da Sérvulo & Associados, entre os beneficiários do escritório estão, além do setor da defesa tradicional – “sob modificação profunda” –, a energia, comunicações, transportes e outras infraestruturas críticas, áreas que produzam ou comercializem produtos de dupla utilização (*dual-use items*). Entre os quais as indústrias metalúrgica e têxtil, e os centros de dados, “que podem converter o seu potencial tecnológico em capacidade estratégica militar”, e os setores que tenham operadores económicos interessados em integrar consórcios no mercado europeu. Quanto à defesa tradicional, a assessoria prestada pela Sérvulo, detalham os advogados, “acompanha, por um lado, a execução de compromissos europeus e internacionais com um envelope financeiro cada vez mais expressivo – incluindo aquisições-chave que agora saem da gaveta das prioridades orçamentais – e, por outro, novos desafios em matéria de propriedade intelectual, IA e bens militares de última geração, como drones, sensores, software e outros.

HAPPINESS WORKS 2026

CANDIDATURAS ABERTAS
(ATÉ 24 DE ABRIL)

ACEDA AQUI

Patrocinador **randstad** Organização **Forbes** PORTUGAL **HAPPINESS WORKS**

José Luís Moreira da Silva ■ Deixou a presidência da Associação das Sociedades de Advogados de Portugal (ASAP) com dois mandatos cumpridos e um mercado “radicalmente” mudado. Para a frente, antevê desafios, do burilar a legislação apressada à adoção de novas tecnologias e gestão das suas consequências. E à fundamental internacionalização, que o mercado já é pequeno para a ambição dos seus protagonistas.

“A internacionalização, hoje, é fundamental e requer investimento”

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

Esteve seis anos à frente da ASAP, num período de grandes mudanças, a começar pela resposta à pandemia. O que mudou no setor?

Mudou radicalmente. Fui eleito em finais de 2019 e apanhei logo com o embate da pandemia, em fevereiro, março de 2020. O encontro nacional que costumamos fazer, nesse ano não foi possível. Só conseguimos começar a fazer outra vez em 2021. Foi logo um grande embate.

Mas fizemos, por exemplo, um terceiro inquérito nacional às sociedades de advogados, em 2022, em colaboração com o CESOP [Centro de Estudos e Sondagens de Opinião da Universidade Católica], e, aí já se mostrou uma realidade completamente diferente das sociedades de advogados, designadamente no número de advogados associados. Há seis anos andaria à volta de cinco mil advogados em prática só nas sociedades associadas da ASAP, que, apesar de tudo, são as maiores. Hoje, já deve passar claramente os 6.500 advogados, a caminho dos sete mil. Foi um crescimento enorme. No volume de negócios também. Hoje, está muito para lá dos 500 milhões de euros de que se falava há seis anos, já estaremos muito próximo dos 650 milhões. Mais uma vez só nas associadas da ASAP, que são cerca de 70, que incluem todas as maiores, como é óbvio, as internacionais que estão cá e, agora, até as socieda-

des multidisciplinares.

A mudança foi radical, também, com a introdução das novas tecnologias. Há seis anos estávamos no início e mesmo assim eu já tinha no programa a chamada advocacia 4.0, para começar a discutir as novas tecnologias. Mas estávamos longe da introdução da inteligência artificial.

A pandemia acelerou tudo.

Completamente, na forma de fazer os negócios, de ajudar os nossos clientes, de praticar a advocacia. Depois, recentemente, com as alterações regulatórias, então, foi a mudança total. As mudanças trouxeram uma liberalização dos atos próprios de advogados, a introdução das sociedades multidisciplinares. Trouxeram alterações até no próprio regime fiscal, com a possibilidade, finalmente, de mudança do estatuto das sociedades de advogados, passando a

ser aquilo que elas são, que são empresas. Cada vez mais sociedades estrangeiras, mais sociedades espanholas, sociedades globais a virem para Portugal, demonstrando interesse, que era uma coisa que tinha desaparecido, o que é correlacionado com os investimentos estrangeiros em Portugal a aumentar.

Finalmente, com esta alteração regulatória vimos aquilo que já existia, mas um bocadinho camuflado, com as auditoras a ficarem claramente à mostra como sociedades de advogados. Já cá estavam, mas com pequenas sociedades, agora dão um salto para uma ambição maior. Até vimos a Deloitte a dar mesmo um salto muito grande com a fusão com uma sociedade tradicional do Porto, que já era uma grande sociedade de advogados, a Telles, mas vamos ver ainda mais, de certeza.

E são todas associadas da ASAP?

São tudo associadas da ASAP. Ainda bem. O que é interessante é que as várias fusões que se verificaram – houve várias ao longo destes seis anos – podiam ter reduzido o número de associadas, mas a verdade é que nunca perdemos no número de associadas, pelo contrário, fomos aumentando, o que é um sintoma muito positivo.

Como presidente também geria a relação com a sociedade em geral. Quais foram os desafios mais marcantes? A relação com



a Ordem, por exemplo, que teve os seus altos e baixos, com o Governo?

Diria que a relação com a Ordem dos Advogados foi muito de altos e baixos. Começou muito bem, com o Guilherme Figueiredo, quando entrei, depois teve ali um período de claro desafio, porque a senhora bastonária [Fernanda de Almeida Pinheiro, de 2023 a 2025], num determinado momento, entendeu que atacar as sociedades de advogados era a forma de se manter, o que veio a verificar-se que não era verdade, e tanto é que perdeu as eleições. Agora, voltámos a ter uma excelente relação com o senhor bastonário, João Massano. No fundo, está reposta a boa convivência, a cooperação institucional que acho que tem que sempre existir entre a ASAP e a Ordem dos Advogados e que eu sempre pugnei por que se mantivesse. Nunca fiz nada contra isso e sempre fiz no sentido de ela se manter. E agora, graças a Deus, temos uma ótima relação institucional.

Com o Governo e a Assembleia da República demonstrámos que éramos um parceiro, e, por isso,

em toda esta alterações legislativas, sempre fomos chamados pela primeira comissão parlamentar, de Assuntos Constitucionais, Direitos, Liberdades e Garantias, sempre fomos ouvidos. Nem sempre foram aceites as nossas propostas, mas pelo menos sempre fomos ouvidos e apresentámos propostas de alteração e, por isso, fomos claramente um parceiro e mantivemos uma excelente relação. Com todas as entidades da justiça, os presidentes dos tribunais superiores, o Tribunal Constitucional, o Tribunal de Contas, a Procuradoria-Geral da República, e, por isso, claramente, a ASAP afirmou-se como um



As sociedades de advogados portuguesas não estão atrás de qualquer sociedade internacional, quer seja espanhola, quer mesmo anglo-saxónica. Temos capacidade, demonstrámos isso”



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



Vão continuar estes desafios enormes da afirmação da nova regulação do setor da justiça, que não está completa. Aquilo foi feito claramente à pressa”

parceiro no setor, e isso acho que foi uma boa vitória para alguém que esteve, enfim, algo adormecido nos anos anteriores.

Que mercado é que o novo presidente vai herdar? Que desafios que consegue antever?

Diria que a ASAP tem muito trabalho pela frente para fazer. Vão continuar estes desafios enormes da afirmação da nova regulação do setor da justiça, que não está completa. Aquilo foi feito claramente à pressa, por isso, há ali várias questões que estão ainda por regular, mesmo nas sociedades multidisciplinares. Há ali alguma incongruência na própria relação com as várias ordens profissionais de que os seus advogados ou outros profissionais façam parte. Enfim, há ali ainda matéria que

tem de ser regulada e eu acho que, com tempo e com calma, agora isso deve ser afrontado com o Governo e com a Assembleia da República.

Como foram aprovadas três leis ao mesmo tempo, às vezes não condizem umas com as outras. São estas coisas que agora têm de ser limadas.

Como os estágios profissionais.

É um grande desafio, que ficou muito maltratado. Os estágios profissionais, à força, diminuíram no seu tempo, porque, realmente, era um bocadinho exagerado o que estava a acontecer, mas não sei também se 12 meses será o suficiente para um estágio profissional na advocacia. Mas, mais do que isso, é a questão da remuneração obrigatória. Para as associadas da ASAP, isso nunca foi problema,

porque sempre pagaram até mais do que aquilo que está previsto, que é o rendimento mínimo mensal garantido, mas para a maior parte dos advogados portugueses pagar isso a um estagiário é incompatível. Por isso, ou há uma alteração, por exemplo, no regime de apoios do Instituto de Emprego e Informação Profissional para passar a considerar também os estágios de advocacia, ou então vai ser muito difícil haver estágios. Apesar de tudo, as associadas da ASAP poderão garantir todos os anos algumas centenas de estágios, mas não aqueles milhares de profissionais licenciados em Direito que querem [exercer a profissão]. Vai, claramente, ter um efeito terrível de longo prazo. Como é que se vai fazer uma renovação da profissão se há uma barreira à entrada, que era o que se queria evitar?

Em relação ao mercado e ao funcionamento das sociedades, que desafios antevê?

Acho que a partir do momento em que foi possível alterar o regime fiscal das sociedades de advogados, permitindo que elas sejam, na verdade, empresas, acho que a partir daí está aberto o caminho

para o seu desenvolvimento e aprofundamento. No fundo, [para poderem] atuar no mercado tal como elas são e poderem dar aos seus clientes o apoio que precisam. Nós tínhamos constrangimentos, por exemplo, com o nível fiscal que tínhamos de pagar, tínhamos muito maior dificuldade do que as sociedades de advogados estrangeiras, anglo-saxónicas ou até espanholas, em fazer investimentos estruturais, por exemplo, na internacionalização. Se nós pensarmos que entre as sociedades de advogados portuguesas já há um número razoável que têm mais de 200 ou até 300 advogados na sua prática, já começa a ser um número que o mercado português não sustenta, e, por isso, a necessidade de internacionalização, que começou a ser vista há uns anos como interessante, hoje é fundamental, e isso requer um investimento grande, ao lado também dos investimentos nas novas tecnologias.

As maiores sociedades preveem taxas de crescimento robustas, mas a economia cresce 4% ou 5%, pelo que não o conseguirão aqui. Há capacidade para disputar mercado fora? Olhamos muito para os países de língua portuguesa, mas, por exemplo, o mercado ibérico tem sido feito mais pelas empresas espanholas a entrarem em Portugal do que o contrário. Temos capacidade para essa internacionalização ou é um desafio que tarda em ter resposta?

É um desafio mesmo desafio. Já houve várias experiências no passado e nunca deram muito resultado. E é igual nas sociedades de advogados, quer nas empresas portuguesas [no geral]: vão para Espanha e depois, às vezes, têm algumas dificuldades e têm de regressar à base. Isso já aconteceu, mas agora está a verificar-se um novo movimento. Há várias sociedades de advogados portuguesas que estão novamente a procurar estabelecer-se em Espanha para também disputar esse mercado e procurar os investidores ibéricos e os investidores internacionais que procuram a Ibéria no seu conjunto. Vamos ver se consegue ser mais sustentável desta vez. Claro que estão mais bem preparadas, têm melhores condições, têm maior capacidade de investimento e, por isso,

poderão eventualmente ter sucesso.

Do pré-pandemia até agora notou-se essa estruturação das sociedades. Estão hoje mais robustas?

Estão claramente mais robustas. Eu acho que a pandemia ajudou muito, como ajudou várias empresas na transformação digital e hoje as sociedades de advogados, pelo menos as associadas da ASAP, já têm ferramentas de inteligência artificial bastante robustas e iguais às que se utilizam por toda a Europa e há até já uma disputa entre as várias empresas de software internacionais pelo mercado português, já se verifica isso. Por isso, é evidente que as sociedades de advogados portuguesas não estão atrás de qualquer sociedade internacional, quer seja espanhola, quer seja mesmo anglo-saxónica. Temos capacidade, demonstramos isso. Estão fortes, têm agora, neste momento, alguma capacidade de investimento, e acho que estão a aproveitar o momento. No mercado português é evidente, até porque agora têm de lutar com empresas internacionais, com cada vez mais sociedades de advogados internacionais, mas também com as novas consultoras que têm uma capacidade financeira inultrapassável.

A internacionalização é uma tendência, o aumento da concorrência é outra. Que outras tendências vê no desenvolvimento do mercado?

O que vejo também é alguma necessidade de modernização da gestão. Nos últimos anos, verificou-se uma alteração geracional dos instituidores das principais sociedades de advogados, na sua saída e, por isso, na entrada de sócios mais novos que têm trazido uma capacidade de investimento e uma formação diferente. Muitos passaram por escolas de gestão antes de assumirem agora os cargos de managing partners das sociedades, o que é uma novidade relativamente ao passado. Já fizeram o seu percurso dentro destas novas sociedades de advogados e desta nova forma de atuação e, por isso, verifica-se claramente uma forma de gestão das sociedades muito mais empresarial, muito mais dinâmica e muito mais capaz. E eu acho que vai ter resultados evidentes.

PLMJ e Clifford Chance assessoram emissão da REN

Obrigações ■ As sociedades de advogados PLMJ, portuguesa, e Clifford Chance, britânica, assessoraram a REN no primeiro empréstimo obrigacionista verde no mercado de Euro Bonds, no montante de 300 milhões de euros. Com uma maturidade de oito anos e uma taxa de juro de

3,473%, a procura foi “cinco vezes superior ao montante colocado, tendo atingido cerca de 1,5 mil milhões de euros”.

A operação foi feita no âmbito da estratégia de financiamento sustentável a longo prazo da REN. Foi liderada pela sócia de Bancário e Financeiro e de Mercado de Capitais da PLMJ Raquel Azevedo, acompanhada da consultora Kathleen Hoffmann Barley e da associada Teresa Proença Varão.

120

Inovação ■ A AngelsWay, a maior comunidade de investimento ‘anjo’ em Portugal, e o Bison Bank reuniram cerca de 120 investidores, em Lisboa, para assistirem à apresentação de projetos disruptivos desenvolvidos por startups.

Baker Tilly compra Anjos para crescer até aos 100 milhões

Auditoria ■ A Baker Tilly vai integrar a Anjos & Associados - SROC, histórica firma de auditoria sediada no Porto, que tem uma faturação anual próxima dos dois milhões de euros e uma equipa de 30 profissionais. O processo de integração será feito de forma progressiva, nos próximos dois anos. Este ano trabalharão sob um

acordo de aliança, mantendo-se ainda a marca Anjos.

A Baker Tilly considera esta aquisição é fundamental para a concretização do plano estratégico para 2026-2028, em que estabeleceu o objetivo ambicioso de alcançar uma faturação de 100 milhões de euros, apostando no crescimento inorgânico para conquistar novos territórios e consolidar a sua influência em zonas com elevado potencial de negócio.

Menos operações, mas com mais dinheiro

M&A ■ Dados da TTR Data dos dois primeiros meses mostram quebra de 30% nas operações, mas só de 3% nos montantes envolvidos.

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

O mercado transacional em Portugal arrancou 2026 com menos operações, mas com negócios de maior dimensão e com forte presença de investidores internacionais, de acordo com os dados da TTR Data relativos aos dois primeiros meses do ano, que confirma o padrão de 2025: menos transações, mas com volumes financeiros mais elevados.

Em janeiro e fevereiro foram registadas 73 transações envolvendo empresas portuguesas, uma queda de 29,8% face ao mesmo período do ano passado, mas o valor agregado envolvido só caiu 3,1%, para 606 milhões de euros, o que se traduz num maior volume médio por operação.

O segmento de fusões e aquisições (M&A, na sigla inglesa) continua a dominar o mercado. Foram contabilizadas 35 operações, com um valor total de 314 milhões de euros. Destas, 31 já foram concluídas, mobilizando cerca de 243 milhões de euros.

O capital de risco mantém uma presença mais reduzida. O *venture capital* registou 10 operações, com um investimento total de 133 milhões de euros, enquanto as aquisições de ativos somaram 17 negócios e um valor agregado de 159 milhões de euros. Já o *private equity* apresentou atividade limitada, com 11 operações registadas e sem valores financeiros divulgados.

Em termos setoriais, a tecnologia assume um papel central. As áreas de internet, software e serviços tecnológicos lideram o número de operações no início do ano, seguidas pelo imobiliário, turismo e serviços empresariais. A concentração nestes segmentos reflete o peso crescente da digitalização e da reconfiguração do setor imobiliário e turístico no investimento empresarial.

O mercado continua igualmente marcado por uma forte componente internacional. Entre as operações transfronteiriças realizadas por empresas portuguesas destacam-se aquisições em Espanha, Reino Unido e Alemanha. No total, foram registadas 21



ALY SONG/REUTERS

M&A crescem na banca e Portugal está no mapa

■ O mercado global de fusões e aquisições no setor bancário registou um forte crescimento em 2025, atingindo um volume total de 212 mil milhões de dólares, de acordo com um relatório da consultora Bain & Company, que considera esta expansão o início de uma nova fase de consolidação estratégica.

O setor acelerou com uma abordagem inovadora, a estratégia de “dupla hélice”, em que os bancos integram ganhos de dimensão com o reforço de capacidades tecnológicas e a expansão para novos serviços. As operações que adotaram esta abordagem integrada apresentaram, em média, um desempenho 30% superior na valorização para os acionistas, comparativamente às que se focaram apenas numa das dimensões.

Para Portugal, o relatório antecipa que esta dinâmica ganhe relevância estratégica a curto prazo. Num mercado já concentrado, a pressão sobre as margens e a concorrência das fintechs deverão empurrar as instituições financeiras para movimentos de consolidação que priorizem a modernização digital e a eficiência estrutural, garantindo assim a criação de valor num contexto de estabilização das taxas de juro. A lógica de “dupla hélice” poderá ganhar relevância, com a necessidade de aumentar a eficiência, acelerar a transformação digital e enfrentar a concorrência coloca o tema de M&A novamente no centro das discussões. MTA

aquisições no exterior, com um valor agregado de cerca de 355 milhões de euros.

Do lado do investimento estrangeiro em Portugal, foram identificadas 17 aquisições de empresas nacionais por investidores internacionais, que mobilizaram cerca de 103 milhões de euros.

Entre as operações em destaque está a aquisição da empresa portuguesa P&R Têxteis pela Sogepoc, negócio que marca o principal acordo identificado no mês de fevereiro e que envolve um fabricante especializado em vestuário técnico desportivo.

Entre as grandes consultoras, a PwC Portugal lidera por valor agregado das operações acompanhadas, com cerca de 70 milhões

de euros em transações desde o início do ano. Em número de operações, a liderança pertence à EY Portugal.

BBVA e Forbis Mazars destacam-se na assessoria financeira.

A CS'Associados e a VdA lideram entre as sociedades de advogados, ambas com dois mandatos.

Apesar da queda no número total de operações, o mercado português mantém sinais de atividade em setores estratégicos e continua a atrair investidores estrangeiros. A evolução do resto do ano dependerá, em grande medida, da estabilidade macroeconómica e da capacidade das empresas em captar capital para projetos de crescimento e consolidação.

CaixaBI duplamente distinguido a nível internacional

Banca ■ O CaixaBI, banco de investimento do Grupo Caixa Geral de Depósitos, foi eleito o melhor em Portugal em duas categorias estratégicas pela Global Finance. E distinguido pela revista internacional como Best Investment Bank em Portugal em 2026, no âmbito dos World's Best Investment Banks 2026, e como

Best Bank for Sustainable Finance 2026 em Portugal, no contexto dos Global Finance Sustainable Finance Awards. O prémio de Melhor Banco de Investimento resulta da avaliação das operações anunciadas ou concluídas em 2025 e reflete o posicionamento do CaixaBI como um dos principais *players* em Portugal, destacando a qualidade das soluções apresentadas aos seus clientes e o contributo para a criação de valor para a economia.

527

Garrigues ■ O volume de negócios da sociedade de advogados aumentou 9,51%, em 2025, para 527,69 milhões de euros. Em Espanha, as receitas cresceram 4,28%, para 437,15 milhões. Portugal cresceu a dois dígitos.

PLMJ assessora operação de 175 milhões da Hyperion

Financiamento ■ A PLMJ assessorou o sindicato bancário composto pelo Banco Santander, Banco Português de Fomento, Banco Comercial Português e pela sucursal belga do Sumitomo Mitsui Banking Corporation no âmbito de um financiamento sénior de 175 milhões de euros, estruturado em obrigações e

facilidades de crédito, destinado a apoiar o desenvolvimento, exploração e refinanciamento do portefólio da Hyperion Renewables.

A equipa multidisciplinar da PLMJ foi liderada por Pedro Siza Vieira, sócio das áreas de Bancário e Financeiro e de Mercado de Capitais, e contou com a participação de João Marques Mendes, sócio das áreas de Projetos e Energia e de Público, e ainda com uma equipa de oito advogados.

Duas empresas centenárias fazem mexer o mercado

Panificação e pastelaria ■ Junção das duas empresas cria um 'player' de dimensão. Objetivo é reforçar inovação, produção e distribuição.

Maria Teixeira Alves
mtalves@medianove.com

Numa movimentação que promete redefinir o panorama global da panificação e pastelaria, a Dawn Foods vai adquirir a Puratos, juntando duas empresas familiares centenárias. O objetivo é o reforço das capacidades conjuntas em inovação, tecnologia alimentar, produção e distribuição. A conclusão do negócio, prevista até ao final do ano, está agora apenas dependente das habituais aprovações regulatórias. O valor do negócio não foi revelado.

Até a transação estar concluída, a Puratos e a Dawn Foods permanecem empresas totalmente independentes e continuarão a operar separadamente. "Não há alterações às operações do dia a dia, às relações com clientes ou aos acordos comerciais", garantem. Como assessores figuram a J.P. Morgan Securities plc que atua como assessora financeira exclusiva e a Allen Overy Shearman Sterling LLP atua como assessora jurídica da Puratos.

A BMO Capital Markets Corp. atua como assessora financeira exclusiva e a Winston & Strawn LLP atua como assessora jurídica da Dawn Foods. A Puratos nomeou o Bank of America, o ING Belgium SA/NV e o KBC Bank NV como Underwriters conjuntos e Bookrunning Mandated Lead Arrangers (BMLA) para o finan-



Dawn Foods compra Puratos para redefinir panificação e pastelaria

ciamento desta aquisição.

A operação de fusão & aquisição junta "duas empresas familiares centenárias e altamente relevantes para os setores da panificação, pastelaria e chocolate, reforçando de forma significativa as capacidades conjuntas em inovação, tecnologia alimen-

tar, produção e distribuição, segundo o comunicado.

A Dawn Foods é reconhecida pela sua especialização em pastelaria americana – donuts, queques, cookies e brownies – e pela sua forte presença na América do Norte, enquanto a Puratos complementa com *know-how* transversal em panificação, pastelaria e chocolate, apoiado por investigação e desenvolvimento de ingredientes e por uma rede global de subsidiárias em 87 países.

Fundadas com apenas um ano de diferença – a Puratos em 1919 e a Dawn Foods em 1920 – e partilhando uma génese familiar, as duas organizações cresceram sob uma visão de longo prazo, mantendo uma cultura semelhante.

O objetivo do negócio é o reforço das capacidades conjuntas em inovação, tecnologia alimentar, produção e distribuição

Melo Alves e Ammadeus fazem parceria para explorar internacionalização

Sociedades ■ Boutique jurídica portuguesa e nova sociedade angolana firmaram acordo estratégico que pretende abrir portas além do mercado de Angola.

Inês Amado
iamado@medianove.com

A Melo Alves estabeleceu um acordo exclusivo com o novo escritório angolano Ammadeus Advogados, ampliando a sua atuação naquele mercado africano, com destaque para as áreas de energia, petróleo e gás, mineiro, infraestruturas, aviação, bancário e financeiro.

Classificado por Bruno Melo Alves, sócio da boutique jurídica portuguesa, como uma "plataforma jurídica integrada Angola-Portugal", o projeto representa uma nova fase na estratégia de expansão do projeto internacional da Melo Alves Global, que acompanha o mercado angolano há mais de 10 anos, aquando da criação da Angola Desk.

Fundada no final de 2025, a Ammadeus é coliderada por Ana Major, que se juntou à Melo Alves como consultora internacional em 2024, e por Marcelo Mendes Mateus, que ocupa as mesmas funções no escritório português.

Nos primeiros meses de atividade, o novo escritório angolano conta com oito profissionais, parte dos quais nas províncias de Cabinda e da Lunda-Norte e Lunda-Sul. De acordo com Ana Major, "com a Ammadeus e a parceria estabelecida com a Melo Alves, o mer-

cado angolano passa a contar com um escritório de advocacia que se posiciona como prestador de serviços jurídicos diferenciados, com alcance internacional e uma visão orientada para o crescimento sustentável e a criação de valor para o cliente".

"O alcance internacional concretiza-se através da parceria, que gera sinergias assentes numa prática ética e exigente, acrescentando valor aos negócios dos clientes de ambas as firmas e potenciando um crescimento sólido e sustentado das duas sociedades", explicou a advogada à "Forbes África Lusófona".

A Ammadeus Advogados assegura, entre as principais áreas de atuação em Angola, *compliance* e investigações internas, contencioso criminal, civil e comercial, bancário e financeiro, investimento estrangeiro, direito laboral, privacidade e proteção de dados, fiscalidade, a aquisição e venda de empresas e a celebração de *joint ventures*.

Na entrevista, que pode ser lida na edição da imprensa da revista, mas também no site, Ana Major defende que a "sofisticação jurídica passa por equilibrar o sólido conhecimento da complexidade institucional local e sensibilidade ao contexto Angolano com o rigor técnico e a experiência que cada um aporta aos projetos", o que "pressupõe a compreensão realista do funcionamento prático das instituições (...) e a tradução das melhores práticas globais para soluções que sejam exequíveis perante a realidade regulatória e administrativa do país".

Domingas Carvalhosa reeleita na APECOM

Comunicação ■ Domingas Carvalhosa, da Wisdom Consulting, foi reeleita como presidente da Associação Portuguesa das Empresas de Comunicação (APECOM) para o triénio 2026-2028. A direção da APECOM inclui Ana Catarina Faustino, da Lift Consulting, e Piedade

Guimarães, da Burson, José Aguiar, da All Comunicação, José Franco, da Corpcom, Ricardo Salvo, da CVA Europe, Maria Roquete, da Kreab Portugal, Marlene Gaspar, da LLYC, e Inês Mendes da Silva, da Notable. O setor da comunicação registou uma faturação de 128,1 milhões de euros em 2024, de acordo com um estudo da Informa DB para a própria APECOM, apresentado no final do ano passado.

1,36

Quotas ■ A Ordem dos Advogados recuperou 1,36 milhões de euros de profissionais com quotas em atraso. Acrescem mais de 158 mil euros de 116 acordos de pagamento faseado. "Histórico", diz o bastonário, João Massano.

Aposta em Life Sciences para crescer a dois dígitos

MFA ■ Sociedade reforçou colégio de sócios com Patrícia Paias, com objetivos ambiciosos, antecipando um aumento da procura.

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

Life Sciences, que abrange desde a biotecnologia à saúde digital e que a MFA Legal & Tech considera ser um dos pilares mais estratégicos do mercado jurídico europeu, é a grande nova aposta da sociedade de advogados este ano, que prepara um expectável aumento da procura, que suportará o seu crescimento.

Para concretizar esta aposta, a MFA Legal & Tech integrou Patrícia Paias como sócia para liderar esta área de prática de Life Sciences e IP Litigation (litígios de propriedade intelectual), com objetivos ambiciosos.

"As nossas expectativas são de um crescimento acentuado e de uma complexidade cada vez maior", diz Patrícia Paias ao Jornal Económico (JE). "Nos próximos anos, antecipamos um aumento significativo de litígios em biossimilares e novos desafios ético-jurídicos com a integração da inteligência artificial na inovação em saúde", afirma, acrescentando que "os grandes litígios resolvem-se, agora, de forma integrada em vários países da Europa."

"Estamos preparados para estar nessa linha da frente", garante.



Samuel Fernandes
Managing Partner da MFA Legal



Jorge Silva Martins
sócio da MFA Legal



Patrícia Paias
sócia MFA Legal

Antecipam, também, uma intensificação de disputas relacionadas com critérios ambientais, sociais e de governação (ESG, na sigla inglesa), bem como com reformas regulatórias e concorrenciais em curso na União Europeia, particularmente no setor farmacêutico.

Este será o motor de um crescimento que Jorge Silva Martins, sócio da MFA Legal & Tech, classifica como "robusto", sustentado acima dos dois dígitos.

Projetam encerrar o ano com cerca de 30 advogados na equipa. "O nosso crescimento assenta na resolução de litígios complexos e de elevado risco, onde a nossa natureza de boutique altamente especializada traz vantagens decisivas", explica o managing partner, Samuel Fernandes de Almeida, ao JE.

A sociedade de advogados tem vindo a concentrar a sua atividade em áreas altamente especializadas, cruzando fiscalidade, direito penal económico e contraordenacional e direito da tecnologia. O objetivo é responder a temas complexos onde a dimensão regulatória e tecnológica assume um peso crescente.

"Queremos ser a primeira escolha para empresas de base tecnológica, garantindo um total domínio e conhecimento dos temas técnicos, acompanhando do rigor jurídico", sublinha.

PESSOAS

Ricardo Santos Ferreira e Inês Amado
rsferreira@medianove.com

Luís Marques Mendes voltou a trabalhar com a **Abreu Advogados**, depois de ter sido candidato à Presidência da República. É consultor sénior e membro do Conselho Consultivo da sociedade de advogados.

A Abreu Advogados também integrou **Ricardo Rocha** como associated partner para a equipa de Saúde, Ciências da Vida & Farmacêutico. Centra a prática em matérias regulatórias e de acesso ao mercado no setor da saúde, especialmente na definição de preços e participações, bem como em temas de distribuição e comercialização de medicamentos, dispositivos médicos, cosméticos, suplementos alimentares e produtos de nutrição especializada. Vem da PLMJ.



Luís Marques Mendes

A **Costa Pinto** integrou **Francisco Rodrigues dos Santos** como of counsel para Direito Imobiliário, Direito Administrativo e Contencioso. Passou pela Valadas Coriel & Associados e pela ABBC/DLA Piper e foi presidente do CDS-PP. Acrescenta experiência jurídica e regulatória e visão estratégia, em particular, nas operações sujeitas a enquadramento jurídico público e privado, bem como em processos judiciais e arbitrais daí decorrentes. A sociedade de advogados reforçou também a equipa de Direito Societário, Direito Imobiliário e Contencioso com a advogada **Diana de Almeida Ferreira**. Vem da Dinis Lucas & Almeida Santos.

A **Antas da Cunha Ecija** reforçou a área de Imobiliário e Urbanismo **Sérgio Fagundes Conceição** como associado principal, que vem da Cuatrecasas, e com **Inês Dias de Pinho** como associada, vinda da RFF Lawyers.

A sociedade de advogados integrou também **João Vaz Teiga** e **Luís Correia da Silva** como associados da área de prática de Imigração &



Inês Dias de Pinho

Cidadania, transitando da Legal Square e da Dower Law Firm, respetivamente.

Também **Marta Albuquerque Coelho**, que estagiou no Bankinter e na DLA Piper, junta-se à equipa de TMT como associada.

A **Spear Legal**, boutique jurídica fundada por António Gaspar Schwalbach no final do ano passado, reforçou a equipa de Direito Fiscal e Contencioso Tributário com a contratação da advogada **Maria Francisca Quarresma**. Transita da Garrigues.

Simão Campos Dâmaso passou a sócio de indústria da **Rogério Alves & Associados**. Está na sociedade desde 2020. Coordena o Departamento de Direito Público e Regulatório, representando e prestando assessoria jurídica a empresas públicas e privadas em matérias como Contratação Pública, Ambiente e Energia, Urbanismo e Ordenamento do Território e Contencioso Administrativo.

A **Cerejeira Namora, Marinho Falcão** integrou **Ana Rita Babo Pinto** e **João Cardoso** para a área de prática de Público. Ana Rita Babo Pinto é associada principal, passou pela Sérvulo, pela VdA e pelo Banco de Portugal. João Cardoso é associado e passou pela PRA – Raposo, Sá Miranda & Associados, GAIURB e pela Euresst Portugal. Em 2024, assumiu funções como advogado responsável pelas áreas de Real Estate e Licensing na Mercan Properties.

A **Vasconcelos Advogados** reforçou a equipa com a integração de **Ana Santos Paiva** como associada sénior e coordenadora da área de Direito do Trabalho. Traz experiência em contratação e cessação de contratos de trabalho, políticas internas, estruturas remuneratórias e benefícios, saúde e segurança no trabalho, negociação coletiva e questões de segurança social, assim como em contencioso laboral. Vem da MdME.

Transição Energética na Lusofonia

A transição energética é fundamental para o desenvolvimento económico, que não se faz sem energia, mas também para responder ao desafio das alterações climáticas. Numa série de 11 artigos de opinião, membros da Federação de Advogados de Língua Portuguesa analisam a situação e as perspetivas nas diferentes geografias da lusofonia. Estarão disponíveis em www.jornaleconomico.pt. Este é o primeiro, sobre Angola.

■ **João Bravo da Costa** Vice-presidente do Grupo de Petróleo, Gás e Energia da FALP e sócio da Abreu Advogados



Angola: uma urgência estratégica, não uma opção

Num mundo marcado por tensões geopolíticas, disputas por recursos estratégicos e crescente pressão climática, a energia tornou-se o centro da equação do poder global. A guerra na Ucrânia, a volatilidade dos mercados petrolíferos e a corrida às energias renováveis demonstram que a segurança energética é hoje tão estratégica quanto a segurança militar. Neste novo xadrez mundial, Angola não pode permanecer prisioneira de um modelo económico excessivamente dependente do petróleo e por isso tem implementado reformas estruturantes para abandonar a petrodependência económica.

Durante décadas, o ouro negro sustentou mais de 95% das exportações e a maior fatia das receitas públicas do nosso país. Contudo, essa dependência expõe-nos a ciclos de crise sempre que o preço internacional do crude oscila. Mais preocupante ainda é o paradoxo nacional: mais de metade da população continua sem acesso a eletricidade. Nas zonas rurais, a exclusão é ainda mais grave: cerca de 87% das famílias não têm este recurso essencial. Em vastas regiões do interior, famílias e indústrias funcionam à base de geradores a diesel, encarecendo a produção, limitando a competitividade e agravando desigualdades regionais.

A transição energética, para Angola, não é apenas uma agenda ambiental ditada por compromissos internacionais; é uma questão de soberania económica e justiça social. A



eletricidade é o verdadeiro motor da industrialização, da diversificação económica e da inclusão produtiva. Sem energia estável e acessível, não há agricultura mecanizada competitiva, não há indústria transformadora robusta, não há serviços modernos capazes de gerar emprego qualificado.

É inegável que passos importantes têm sido dados. A aposta na expansão hidroelétrica, com infraestruturas como a Barragem de Laúca e a Barragem de Caculo Cabaça, reforça a capacidade de geração renovável e reduz a dependência térmica. Ao mesmo tempo, o programa de eletrificação de 60 comunas, baseado em sistemas solares com armazenamento em baterias, representa um avanço concreto na inclusão

A questão central é simples: queremos continuar dependentes de um recurso cujo futuro é incerto ou queremos construir uma economia elétrica, moderna e resiliente? A resposta definirá o lugar de Angola no século XXI

energética de zonas remotas.

Projetos como a Central Fotovoltaica de Quipungo prevista para a província da Huíla, em parceria com a empresa Masdar, demonstram que Angola pode atrair investimento internacional para diversificar a sua matriz energética. A inauguração do maior parque fotovoltaico autónomo (*off-grid*) da África Subsaariana, denominado “Cazombo”, uma infraestrutura que vai permitir levar, pela primeira vez, eletricidade limpa e contínua a uma comunidade isolada de mais de 130 mil habitantes localizada na capital da nova província do Moxico Leste são exemplos claros dos projetos a serem edificados concorrendo todos para a transição energética desejada.

Contudo, a dimensão do desafio exige mais do que projetos isolados. Exige uma estratégia integrada que articule energia, indústria e financiamento. É fundamental criar incentivos para produção local de equipamentos, formar quadros técnicos especializados e garantir estabilidade regulatória que inspire confiança aos investidores.

A transição energética deve ser vista como instrumento de reindustrialização e não apenas como substituição de fontes de geração. Do ponto de vista geoestratégico, Angola pode transformar a sua posição. Num cenário global em que a Europa e outras regiões procuram parceiros energéticos estáveis e sustentáveis, o país tem potencial para se afirmar como produtor relevante de energias limpas em África. O seu vasto potencial solar e hídrico é uma vantagem competitiva que ainda está longe de ser plenamente explorada.

A questão central é simples: queremos continuar dependentes de um recurso cujo futuro é incerto ou queremos construir uma economia elétrica, moderna e resiliente? A resposta definirá o lugar de Angola no século XXI. A transição energética não deve ser encarada como ameaça ao setor petrolífero, mas como complemento estratégico para preparar o país para um mundo em transformação. Mais do que uma tendência global, trata-se de uma escolha nacional. E adiar essa escolha pode custar-nos muito mais do que qualquer investimento necessário hoje.

Forbes^{PORTUGAL}

Grandes **Ideias**, grandes **Líderes**,
grandes **Negócios**

Inspire-se com quem está a mudar o mundo



NOVA
EDIÇÃO

Assine a FORBES e receba em sua casa
1 ANO (6 edições) PAPEL €33,12 | DIGITAL €28,98

Aceda a forbespt.com/assinaturas ou ligue **217 655 300**

Conheça as opções
para assinar

