



Valor das operações de M&A em Portugal caiu 23% até outubro

Fusões e aquisições ■ As 459 operações de fusões registadas nos primeiros 10 meses do ano envolvendo empresas portuguesas movimentaram 9,3 mil milhões de euros, uma quebra de 23,7% face a igual período do ano passado, confirmando a tendência de retração do mercado. **P.3**

“Nem todos os advogados têm perfil para estarem numa consultora”

Grande Entrevista ■ Cristina Cabral Ribeiro, partner de Legal da PwC, explica a integração da CCR na consultora, os desafios que a operação colocou e o posicionamento que têm e a oferta que apresentam aos clientes. Fala também do mercado de M&A, para o qual prevê uma retoma do mercado no próximo ano, com maior apetência pela indústria, imobiliário e saúde. **■ P.6-7**



CRISTINA BERNARDO

EY vai ter escritório próprio em Cabo Verde e quer crescer nas empresas não-financeiras

Consultoria ■ A consultora EY vai abrir um escritório próprio em Cabo Verde, reforçando a aposta naquele mercado. Está focada muito no setor financeiro, onde faz auditoria e quer ter consultoria, mas o objetivo é crescer para a prestação de serviços a empresas não financeiras. **P.10**

Sociedades de advogados estão a preparar empresas para novas leis do digital

Análise ■ P.8-9

António Jaime Martins escreve sobre o regime fiscal das sociedades de advogados e Inês Azevedo sobre imigração

Opinião ■ P.15

Ana de Sampaio, Advogada da J.E. Dias Costa
“A IA parece preocupante, mas vai-nos ajudar desde que se verifique sempre”

Experts ■ P.14



Opinião

O comboio do futuro já arrancou



Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

A maioria das maiores consultoras - e não só as *big four* - já avançou ou está a caminhar para a integração com sociedades de advogados para oferecer serviços jurídicos.

A alteração do regime jurídico de criação, organização e funcionamento das associações públicas profissionais foi o sinal de partida para uma transformação que se afigurava inevitável, e também contribuiu para uma clarificação do mercado, porque já havia parcerias e associações entre consultores, empresas de contabilidade e sociedades de advogados, ainda que limitadas pela lei. Agora, as relações são mais transparentes.

Apesar de toda a contestação, porque a aprovação das novas regras resultou de um processo atabalhado, criticado até por quem o aprovou, e independentemente de algum acerto pontual necessário, o facto é que a lei vigora e já provocou mudanças.

Os agentes deste mercado têm de ter a consciência de que o passado não regressa; terão, obrigatoriamente, de responder ao que a nova situação questiona, no posicionamento que pretendem no mercado, no que querem oferecer aos clientes, em que competências procuram afirmar-se e com quem o querem fazer.

O comboio do futuro já arrancou e há oportunidades para serem aproveitadas, como sempre em tempo de mudança. O desafio na consultoria, onde se incluem as consultoras de gestão, os bancos de investimento, as sociedades de advogados e o conselho em comunicação - o grande mercado do Advisory - não é repor o anterior status quo, mas olhar para a frente, para as possibilidades de adaptação e para as novas frentes, como as criadas pelas novas tecnologias. Essas sim, mais disruptivas.



Frente-a-frente

A IA é um risco ou uma vantagem para a consultoria?

Nuno Loureiro

Diretor da PwC



■ Na nossa perspetiva a IA, e em particular a IA Generativa, é claramente uma vantagem para a consultoria, como o é para quaisquer outras funções de gestão. Na PwC não só estamos a ajudar diversos clientes no seu caminho de adoção desta tecnologia, como nos encontramos também num processo de transformação interno de forma a dotar as nossas equipas das melhores ferramentas, dentro de um ambiente seguro e controlado. Nesse sentido, vemos a IA

não como um substituto mas sim como um acelerador, que nos permite reduzirmos o esforço alocado a tarefas de baixo valor acrescentado, por exemplo na recolha e preparação de informação, e alocar cada vez mais tempo das nossas equipas ao que efetivamente acrescenta valor ao cliente: a capacidade humana de discutir e encontrar soluções para problemas complexos. Conhecendo o funcionamento de base desta tecnologia, estamos cientes da sua potencialidade mas também das suas limitações, sabendo que por mais que se possa tornar um assistente poderoso, as características de um bom consultor são insubstituíveis: capacidade de compreender necessidades implícitas dos nossos clientes, de desenhar soluções criativas e complexas, e de conectar e mobilizar as pessoas no mundo real.

Sérgio Ferreira

Partner, Business Consulting and CPR Lead da EY Portugal



■ Enquanto debatemos os riscos e vantagens da IA, estamos na verdade diante de uma transformação muito mais profunda: a Quinta Revolução Industrial. Esta não é apenas mais uma onda tecnológica, mas uma revolução fundamentada na amplificação da inteligência humana e na sua simbiose com as máquinas. A consultoria tradicional sempre se baseou na expertise humana e na capacidade analítica dos consultores. Hoje, estamos a evoluir para um modelo onde a verdadeira vantagem competitiva não está apenas na eficiência operacional, mas na eficiência cognitiva - a capacidade de aprender, resolver problemas e

criar novos conceitos através do uso otimizado de recursos humanos e tecnológicos. O valor real não está na simples automação de tarefas repetitivas, mas na criação de uma nova forma de trabalho cognitivo. Os consultores do futuro não serão valorizados pelo que sabem, mas pela sua capacidade de aprender continuamente e: fazer as perguntas certas aos sistemas de IA; avaliar criticamente os resultados gerados; afinar modelos para melhor desempenho; criar ligações inesperadas que levem a inovações. O risco real para a consultoria não é a substituição pela IA, mas a falha em desenvolver a capacidade de adotar - a habilidade de reconhecer o valor desta nova tecnologia e aplicá-la efetivamente. Assim como Henry Ford não adotou apenas a eletricidade nas suas fábricas, mas reinventou todo o sistema de trabalho, as consultoras precisam de repensar fundamentalmente como criam e entregam valor, criando a organização algorítmica. A IA não representa apenas uma vantagem, mas uma revolução necessária para a consultoria moderna. E o ingredie

M&A em Portugal caiu para 9,3 mil milhões até outubro

Negócios ■ Dados mostram a tendência de quebra do negócio em Portugal, seguindo o que se passa na Europa. Setor imobiliário responde pelo maior número de transações concluídas.

Inês Amado
iamado@medianove.com

O valor das operações com empresas portuguesas envolvidas em fusões e aquisições caiu 23,7%, em termos homólogos, para 9,3 mil milhões de euros, segundo a TTR Data. O número de operações foi de 459 nos primeiros 10 meses do ano, representando uma quebra de 20,5%, quando comparado com o mesmo período de 2023.

Em outubro, a gestora de investimentos canadiana Slate Asset Management investiu pela primeira vez em Portugal com a aquisição de carteira de 12 supermercados à sociedade de private equity LCN Capital Partners, numa transação avaliada em cerca de 150 milhões de euros, que se destacou.

De recordar, também, a compra da empresa italiana Inter-cap pela Corticeira Amorim, através do Grupo SACI, que é detido em partes iguais pela família Getto e pela empresa liderada por António Rios de Amorim, por cinco milhões de euros. A primeira de duas fases da transação foi feita em outubro, com a aquisição de 55% do capital, estando a segunda prevista para março do próximo ano, com a compra dos restantes 45% à sociedade Paradigma, de Graziano Bocchino.

A compilação das maiores transações do mês, segundo a TTR, lista, também, a compra de um hotel da Figueira da Foz pelo grupo Hotusa, por 36 milhões de euros, e a compra de terrenos e construções residenciais por 4,5 milhões de euros.

O lote das maiores transações do mês conta com a compra de um armazém industrial no distrito de Lisboa pelo fundo francês que SCPI Elialys, gerido pela Advenis - Real Estate Investment Management (REIM), que realizou o primeiro investimento imobiliário em Portugal. A operação de compra do ativo imobiliário por cinco milhões de euros, arrendado a 20 anos foi assessorada por uma equipa da Andersen liderada pelo advogado Bernardo Silveira.

“O setor logístico em Portugal tem-se revelado particularmente estratégico e uma tendência em matéria de investimento imobiliário nacional”, comentou, na altura, o advogado, sublinhando que o investimento do fundo francês “reforça a crescente atratividade do mercado português, particu-

Agroalimentar e imobiliário lideraram setembro

■ A lista de negócios concluídos em setembro deste ano integra a compra da fabricante checa Europasta pelo grupo da Maia Cerealis, proprietária das marcas Milaneza e Nacional. De recordar, também, a aquisição do centro comercial Alegro Montijo pela Lighthouse Properties, por 177,8 milhões de euros. No final do mês, a Visabeira adquiriu, através da Constructel Visabeira a norte-americana Sargent Electric, cuja faturação anual ascende a cerca de 400 milhões de dólares.

larmente nos segmentos de logística e agroindústria”.

Do lado da REIM, o diretor geral diz que o negócio “ilustra a ambição da Elialys de aplicar o capital” dos seus parceiros num “mercado em rápido crescimento do Sul da Europa”, onde a empresa está a diversificar a sua carteira de ativos imobiliários.

No *venture capital*, a sueca Corpover Ocean recebeu um financiamento de 32 milhões de euros para a sua tecnologia de energia das ondas, numa ronda de investimento liderada pela japonesa Nordic Ninja, o banco sueco SEB, a InnoEnergy, e a portuguesa Iberis Capital, ou a Santander Asset Management. Também a Infraspeak, uma plataforma inteligente de gestão de facilities tem uma história a contar em outubro, ao ter angariado 18 euros numa ronda de financiamento Série B, que foi liderada pela Endeit Capital, contando, ainda, com a participação dos investidores já existentes Indico Capital Partners, Bright Pixel Capital, Caixa Capital e Ninho de Inovação. De acordo com a empresa do Porto, o investimento irá ser canalizado para “solidificar sua posição como líder europeu, latino-americano e africano em software de manutenção e gestão de instalações”.

O setor imobiliário lidera a lista de ativos no que ao número de transações diz respeito, respondendo por 78 das operações. Em outubro, o setor imobiliário registou 12 transações. Na lista de sectores mais ativos encontram-se ainda, o Internet, software e IT services (53), energias renováveis (31) e negócios e apoio profissional (29).

KKR conclui maior negócio da bolsa com compra da Greenvolt

Aquisições ■ A tomada de controlo da empresa portuguesa pelo fundo norte-americano foi concretizado em outubro, tornando-se o maior negócio da bolsa portuguesa nos últimos tempos.

A Oferta Pública de Aquisição (OPA) lançada pelo fundo norte-americano Kohlberg Kravis Roberts (KKR) sobre a empresa portuguesa do setor das energias renováveis Greenvolt foi o mais importante no mercado de capitais português este ano.

Em dezembro do ano passado, o KKR acordou a compra das posições dos então principais acionistas da empresa liderada por João Manso Neto, num processo que só ficou concluído em maio deste ano. Ficou com 78,90% do capital da empresa oferta pública de aquisição voluntária, que se transformou em obrigatória para adquirir o capital que ainda não detinha.

Na semana passada, a Euronext anunciou em comunicado que os norte-americanos conseguiram adquirir 97,64% da Greenvolt, podendo cumprir o objetivo de avançar, como previsto, com o direito de aquisição potestativa das restantes ações.

O intermediário financeiro responsável pela assistência à oferta foi o Santander.

A assessoria jurídica foi prestada pela Uría Menéndez, do lado do oferente, e pela PLMJ, do lado do intermediário financeiro.

Do lado do oferente, a consultoria de comunicação e as relações públicas foram da responsabilidade da H/Advisors CV&A.

A Greenvolt deixou de integrar o PSI, o principal índice da bolsa portuguesa, e será excluída da negociação.

O comunicado detalhou que o grupo adquiriu, através do oferente (GVK Omega) por outras participadas KKR em bolsa e fora de bolsa durante o período da ofer-

ta, 18,93% do capital da Greenvolt.

O total “adquirido pela oferente em resultado da oferta através do serviço de centralização de bolsa” foi de 12,08%.

Nesta oferta, a KKR pagou 8,3107 euros por cada ação, “o que equivale ao montante global da oferta de 452.683.371,9 euros”, de acordo com um prospeto, divulgado através da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM).

A contrapartida oferecida na OPA inicial tinha sido de 8,3 por ação.

A capitalização bolsista da empresa era, à data desta quinta-feira, 31 de outubro, de 1,3 mil milhões de euros, tendo-se valorizado mais de 31% no período de um ano.

O efeito KKR já se faz sentir nos cofres da Greenvolt, com o nome do fundo de investimento norte-americano a abrir as portas da alta finança europeia e asiática à empresa portuguesa, que se financiou recentemente em 400 milhões de euros para colocar em marcha o seu ambicioso plano de investimento que visa a construção de mais de nove gigawatts de grandes centrais de energias renováveis.

O novo financiamento “permite à empresa continuar a crescer. A KKR, além do seu conhecimento, traz sobretudo uma capacidade de acesso [aos mercados financeiros]”, disse ao JE o CEO da Greenvolt.

O KKR tinha 601 mil milhões de dólares (cerca de 553 mil milhões de euros) sob gestão no final do primeiro semestre deste ano. RSF

A assessoria à KKR neste negócio foi prestada pelo Santander, pela Uría Menéndez e pela H/Advisors CV&A

iCapital prepara integração de empresa de IA AltExchange

M&A ■ Fintech norte-americana tem 200 mil milhões de dólares em ativos, foi fundada em 2013 e está representada em Portugal desde 2020.

Inês Amado
iamado@medianove.com

A iCapital, fintech norte-americana com escritório em Lisboa, prepara-se para adquirir a AltExchange, uma tecnológica orientada para a IA, dando mais um passo na sua estratégia de investimento na melhoria das capacidades de gestão de dados.

O acordo definitivo para a compra da AltExchange pela empresa de serviços financeiros, que ultrapassou recentemente os 200 mil milhões de dólares em ativos, foi celebrado no final de outubro.

Lawrence Calcano, presidente e diretor executivo da iCapital, diz, citado em comunicado, que a aquisição agora anunciada “complementa os investimentos” que a empresa que fundou em 2013 com Dan Vene tem vindo a realizar em Investigação e Desenvolvimento (I&D), tendo em vista “melhorar ainda mais as capacidades de gestão de dados” da iCapital.

“Combinada com as soluções que já temos, permite-nos cumprir o nosso objetivo de criar serviços fiáveis de gestão de dados para todos os nossos clientes. Estas capacidades ajudarão os nossos clientes a recolher, extrair e organizar os seus dados de forma mais eficiente e económica, tomando assim decisões mais informadas e atingindo os seus objetivos financeiros”, acrescentou.

Do lado da AltExchange, Kareem Hamady, que se juntará à iCapital após a integração da empresa, aponta para o potencial do negócio com a “agregação automatizada



Lawrence Calcano é o CEO da iCapital, que cofundou em 2013

Expansão em Portugal

■ A iCapital chegou a Portugal em outubro de 2020, com a compra da portuguesa Finsights Labs, subsidiária do Runtime Group. O negócio foi assessorado, do lado da iCapital Network, pela Cuatrecasas, enquanto o Runtime Group, teve apoio jurídico da sociedade pbbr. “A nossa expansão em Lisboa é de grande importância para a nossa estratégia de crescimento global e reforçará ainda mais a tecnologia e as soluções líderes do sector da iCapital”, afirmou, na altura o CEO da fintech. Vanda Jesus, que esteve à frente da missão Portugal Digital lidera a iCapital Portugal.

de dados, relatórios e integrações diretas com os principais sistemas de gestão de ativos e património”.

“Criámos uma plataforma intuitiva para gerir, monitorizar e comunicar investimentos alternativos, oferecendo ferramentas abrangentes para a gestão de documentos, alertas avançados e fluxos de trabalho fiscais simplificados”, explica o mesmo executivo.

Os termos do acordo, entre o valor investimento, não foram tomados públicos. Fundada em 2013, a iCapital tem a WestCap, Apollo, Temasek, Blackstone, KKR e o Carlyle Group entre os mais de 20 acionistas.

Os profissionais financeiros e gestores de ativos que utilizam a sua plataforma duplicaram o número de ativos na plataforma de 100 mil milhões de dólares em dezembro de 2021 para mais de 200 mil milhões de dólares em setembro de 2024. A iCapital estima ter investido na sua plataforma, sistema operativo e soluções e ferramentas de investimento até final deste ano acima de 600 milhões de dólares.

Pessoas

Por Inês Amado
iamado@medianove.com



Leonor Pissarra na liderança da área Life Sciences da SRS

Sociedades ■ A SRS Legal contratou Leonor Pissarra para liderar a área de “Life Sciences & Healthcare”. O escritório destaca a “vasta experiência em questões legais complexas” e o “profundo conhecimento da indústria farmacêutica” de Leonor Pissarra, que foi *Country Chief Legal Officer* da Novartis.



Gonçalo Castro Ribeiro regressa à DLA Piper Portugal

Sociedades ■ Gonçalo Castro Ribeiro é o novo sócio de *Corporate & Finance* da DLA Piper Portugal. O advogado regressa ao escritório onde tinha estado como sócio entre 2017 e 2023 e, ainda, como associado sénior. Castro Ribeiro transita da Brometa, onde liderou as equipas de *M&A* e *Finance & Projects*.

Aon Portugal com nova liderança em Especialidades

Seguros ■ Alexandra Nunes é a nova diretora da área de Especialidades da Aon Portugal, cargo que acumula com a liderança do departamento de Sinistros da corretora. Com uma experiência profissional de mais de 30 anos no setor, Alexandra Nunes chegou à Aon em 2016, liderando a gestão de sinistros da carteira de clientes desde 2021.

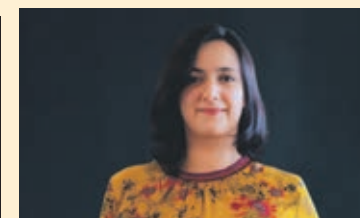
Sérvulo contrata Bruna Dias dos Santos para Fiscal

Sociedades ■ A Sérvulo & Associados contratou Bruna Dias dos Santos para a área de Direito Fiscal. Liderada pelas sócias Teresa Pala Schwalbach e Ana Moutinho Nascimento, a equipa de Fiscal passa a contar com dez advogados. A nova associada do escritório fundado no final dos anos noventa transita da J+Legal, onde esteve entre 2022 e 2024.




Nuno Nunes é o novo CIO da Square Asset Management

Fundos ■ Nuno Nunes é o novo *Chief Investment Officer* (CIO) da Square Asset Management. O novo administrador da gestora de fundos imobiliários, que soma mais de 20 anos de experiência em consultoria e gestão de ativos imobiliários, transita da CBRE, onde esteve nove anos na direção de *Capital Markets*.



Pinto Ribeiro contrata Inês Ramires

Sociedades ■ A Pinto Ribeiro Advogados contratou Inês Ribeiro para a nova área de prática jurídica do escritório, dedicada ao emprego e administração pública. A antiga secretária de Estado da Educação e, também, da Administração Pública, integra a sociedade como consultora.

Lisbon, ——— 
Law and Tech
2024 for bold minds

Instituto de
conhecimento:

6th Edition
5-7 November // 5:00 pm - 6:15 pm

The online
international event
where **Law meets**
Technology

FREE REGISTRATION

Learn more:



lisbonlawandtech.com

Powered by:

Abreu:
advogados

Cristina Cabral Ribeiro / Partner de Legal da PwC

■ A multidisciplinaridade na advocacia está a concretizar-se. Cristina Cabral Ribeiro, partner de Legal da PwC, explica a integração da CCR na consultora, os desafios que a operação colocou, com ênfase para o recrutamento e a integração cultural, e o posicionamento que têm e a oferta que apresentam aos clientes. E espera por movimentos idênticos no mercado.

“Nem todos os advogados têm perfil para estarem numa consultora”

Ricardo Santos Ferreira
rsferreira@medianove.com

A CCR Legal foi integrada na PwC. O que é que muda? Que alterações é que se podem esperar?

Primeiro, um orgulho imenso da equipa, eu incluída naturalmente, em fazer parte desta rede. A PwC é uma das marcas mais prestigiadas de prestação de serviços e poder beneficiar deste goodwill que é transferido para os nossos profissionais é algo excelente nas nossas carreiras. Aquilo que nós sentimos que está a mudar é a adesão cada vez maior dos clientes nacionais à multidisciplinaridade. Muito pela polémica que foi criada, quase que parece que a multidisciplinaridade é uma novidade portuguesa, mas não é, de todo, na maior parte dos países e dos territórios as práticas são efetivamente multidisciplinares.

Aquilo que sentimos é que os clientes nacionais, hoje em dia, já nos procuram precisamente por soluções multidisciplinares, porque têm problemas multidisciplinares. Portanto, a maior mudança que eu sinto é um número cada vez maior de clientes – e os clientes nacionais estão a alinhar-se com os estrangeiros – a pedir uma solução multidisciplinar que inclua a parte legal. O que é ótimo, porque foi isso que levou o legislador a operar esta esta mudança.

Outra coisa que sinto que está a mudar é na parte do recru-

tamento, as autocandidaturas; nós tínhamos bastante facilidade em contratar e agora aquilo que sentimos, cada vez mais, são autocandidaturas, pelas pessoas sentirem que é um projeto vencedor.

Da parte dos clientes, o ser uma one stop shop é entendido como uma mais-valia?

Entendido como uma mais-valia principalmente porque os nossos clientes também estão eles próprios, cada vez mais segmentados; nós temos um head of Compliance, um head of Legal, o CFO, o CEO, o chairman, portanto, um conjunto de pessoas que, por seu turno, se vão lidar também com consultores eles próprios fragmentados torna-se uma torre de Babel. Por isso, os nossos clientes apreciam ter um contacto único que, basicamente, coordene todas as diferentes realidades, todas as diferentes especialida-



Há alguns namoros antigos de alguns grandes escritórios com algumas consultoras, mas claro que há aqui um desafio cultural e esse desafio cultural é para os incumbentes”

des e lhes dê, como eu costumava dizer, um conselho único. Eu lembro-me do tempo em que era advogada num escritório de advogados [tradicional] e havia sempre aquela frase ótima de disclaimer, do validem isso com os vossos auditores, validem isso com os vossos consultores, o que era uma forma também de nós limitarmos a nossa responsabilidade para o bem e para o mal. Hoje em dia, já não posso ter esse tipo de disclaimer, portanto, tenho mesmo de me entender com os meus e perceber o que é que funciona para os clientes dos diferentes pontos de vista. Dá-nos muito mais trabalho, mas tornamos-nos profissionais muito mais robustos e com aconselhamento também muito mais robusto, sem dúvida.

Da parte dos advogados, é necessária uma adaptação ou no dia seguinte continuaram a funcionar da mesma forma?

É necessário um bom casting. Nós vendemos os nossos serviços, vendemos horas dos nossos advogados, e dos maiores desafios que eu tenho desde 2017 é o recrutamento, porque nem todos os advogados têm perfil para estarem numa consultora. É preciso perceber o mindset, é preciso sair muito daquilo que é a esfera do advogado tradicional; o cliente espera que nós, efetivamente, sejamos advogados diferentes daquilo que existe no escritório de advogados tradicional. E qual é essa diferença? A parte técnica, a parte rela-

cional, a parte da confiança, a parte do sigilo têm de lá estar, nisso os clientes não transigem, mas esperam que nós estejamos muito mais alinhados com aquilo que é a estratégia do negócio, e isso faz com que nem todos os advogados consigam sair da sua pele de advogado tradicional para a pele de consultor. Essa é a maior diferença. Portanto, quando me perguntam qual é a diferença, é o casting; o casting tem de ser muito bem feito.

O sigilo foi das questões mais abordadas na discussão da nova lei das associações profissionais. É uma questão que ainda se coloca? Como é que se garante, para que não seja uma questão?

Nós vivemos com isso desde 2017. Garante-se da seguinte forma: a informação como, aliás, nos escritórios de advogados, tem de ser conhecida dentro da nossa rede naquilo a que nós chamamos uma need to know basis. Nós só partilhamos informação sobre clientes com colegas que estão envolvidos nos temas onde nós estamos envolvidos e, de todo o resto, a nossa informação está e estará sempre segregada, porque a lei foi alterada, mas não alterou nada sobre o sigilo profissional. Portanto, os clientes que lidam com a PwC legal têm absoluta consciência de que a sua informação está preservada e é só partilhada com os colegas que estão envolvidos nos temas. E isso é uma garantia que nós conseguimos absolutamente transmitir aos nossos clientes e eles sabem que uma casa como a PwC não pode transigir nas questões do sigilo.

A multidisciplinaridade é uma promessa de alteração do mercado, como é que o vê estruturar-se? Mais consultoras a integrarem escritórios de advogados, sociedades a começarem a ter outras valências?

Tenho bastante contacto com muitos dos managing partners das outras firmas e sinto com orgulho que nós somos interpretados como concorrência. Claro que é uma concorrência que está em preparação, mas é uma revolução que eles sentem que está em curso, até porque quando nós olhamos para as consulto-



CRISTINA BERNARDO

ras noutros países, sabemos que é uma concorrência real, efetiva. As big four estão efetivamente no topo do ranking das sociedades de advogados e esse é o caminho que nós queremos fazer, por um lado. Por outro lado, sim, também se estão a robustecer com outros profissionais, o que é ótimo. Naturalmente, não só as consultoras têm essa capacidade, mas todos os escritórios de advogados a têm.

A vantagem de uma consultora é que essas práticas já exis-



“A legislação regulamentar está a ser tão forte que impõe que haja concentração em vários mercados”

Cristina Cabral Ribeiro, partner de Legal da PwC, é especializada na área de M&A. Ao JE, prevê uma retoma do mercado no próximo ano, com maior apetência pela indústria, imobiliário e saúde.

Como vê a evolução do mercado de M&A em Portugal?

Muitos anos de M&A volvidos, sabemos que temos de estar muito atentos ao que se passa na Europa, porque [os movimentos] normalmente chegam a Portugal entre seis meses a um ano depois. Portanto, nós sabemos que o segundo semestre do ano passado foi bastante fraco, e estamos a falar das principais economias, dos Estados Unidos, do Reino Unido, mesmo da nossa vizinha Espanha, que é um mercado maior que o nosso e nós sabemos que eles tiveram o último semestre [de 2023] fraco, que naturalmente se traduziu num primeiro semestre [de 2024] fraco do nosso lado. Não tão fraco em Portugal como nos demais, até porque a nossa especialidade é claramente o M&A de medium caps e não as large caps e sentimos que não houve tanta descaída. Mas claro que o mercado português ressentiu-se e continua a ressentir-se.

Aquilo que nós perspetivamos, também em linha com aquilo que aconteceu nos outros mercados, é que no final deste ano haja uma retoma das operações. Há algumas grandes operações que estão anunciadas, que eu creio que vão mexer um bocadinho o mercado em 2025, favorecidas também por outras questões, designadamente a descaída das taxas de juro.

As capitais de risco continuam com bastante capacidade de investir e, depois, os family offices, que são um novo player recente no mercado; nos últimos dois ou três anos notou-se claramente esta vaga de fundo.

Nota maior apetite dos players

internacionais ou os agentes que estão a mexer no mercado são private equity e family offices locais?

Noto bastante apetite, mas não quer dizer que necessariamente todas as transações depois se concretizem. Nós temos esses dados, 47% do investimento ocorrido na Europa é um investimento estrangeiro, de fora da União Europeia. Não estou convencida, pelo contrário, que existam esses mesmos números em Portugal.

Esta é uma mensagem que eu gostaria de passar às empresas portuguesas: no ano passado aconteceu muito isso, havia muito apetite, as capitais de risco estavam muito capitalizadas e até alguns family offices entravam e olhavam para alguns negócios portugueses interessantes, com boas margens, muito na área da manufatura e também na da tecnologia, mas muitos desses negócios foram abortados, porque, claramente, as empresas portuguesas não estão necessariamente preparadas a vários níveis, designadamente contingências fiscais, contingências a nível de recursos humanos, o que que faz com que haja uma dificuldade muito grande do investidor estrangeiro, que não está habituado a certo tipo de contingências, em investir em Portugal.

Há efetivamente apetite. Não quer dizer que todos esses negócios se concretizem, mas se falar com todas as capitais de risco em Por-

tugal, todos eles se queixam da concorrência dos players internacionais, porque cada vez mais, quando nós falamos de consolidação de portefólio por parte das capitais de risco, muitas vezes acontece que o elemento que falta na cadeia está e pode estar em Portugal, e isso é uma coisa que nós sentimos que as capitais de risco olham cada vez mais para a possibilidade de consolidação vertical e horizontal dentro da União Europeia. E depois os temas do ESG, aquilo de que nós falamos e falamos muito repetidamente, que é o facto de a Europa se reindustrializar e de Portugal ter uma palavra a dizer sobre isso faz com que haja mais interesse no nosso mercado. Há interesse, mas temos de nos preparar para a sofisticação daquilo que são os investidores estrangeiros.

Quais são as principais tendências que vê na evolução em M&A e em que setores?

Claramente, a manufatura. Haverá também uma retoma na parte do real estate, portanto, tudo aquilo que seja imobiliário. Saúde é um setor que continua em voga e quando eu digo saúde, digo o bem-estar em geral, incluindo o animal. E também a parte da tecnologia, embora muitos dos targets já tenham passado de mãos e hoje em dia torna-se mais difícil.

Aquilo que nós sentimos é que há muitos setores, muito por imperativos regulamentares, que estão a ser obrigados a consolidar: a banca, os seguros, fornecedores de tecnologia. A legislação regulamentar está a ser tão, tão forte que impõe que efetivamente haja em vários mercados, inclusivamente na advocacia, concentração. Sentimos que o M&A é uma tendência que virá para se consolidar nos próximos tempos e muito nessa lógica de consolidação de setores, já maduros, mas que precisam de desafiar-se dessa forma.

tiam todas e nós estamos a fazer uma adição da prática legal, com uma vantagem que nós começamos efetivamente a ter uma oferta, ainda com as restrições legais que tínhamos, mas já tínhamos uma oferta multidisciplinar para os clientes, porque nada nos impedia de prestarmos serviços de forma associada. Portanto, eu diria que nós temos aqui uma vantagem competitiva, porque começamos mais cedo e, como disse, fizemos aquela viagem do alinhamento cultu-

ral, que é muito importante. Eu sei que há alguns namoros antigos de alguns grandes escritórios com algumas consultoras, mas claro que há aqui um desafio cultural e esse desafio cultural é efetivamente para os incumbentes, para os grandes escritórios de advogados que pretendam fundir-se ou com uma grande consultora ou pelo menos recrutar consultores, que têm de fazer, no fundo, o alinhamento cultural inverso ao que nós fizemos.



Há interesse [em M&A em Portugal], mas temos de nos preparar para a sofisticação daquilo que são os investidores estrangeiros”

Sociedades de advogados preparam empresas para novas leis do digital

Regulação ■ O ciberespaço está cada vez mais regulado. O Governo vai pôr em consulta pública, este mês, um novo regime jurídico da cibersegurança em Portugal, enquanto transpõe a diretiva europeia NIS2. Advogados de TMT explicam ao Jornal Económico que estes quadros legislativos não se devem interpretar de forma isolada.

Mariana Bandeira
mbandeira@medianove.com

O Regulamento dos Serviços Digitais da União Europeia entrou em vigor há precisamente um ano, o Regulamento da Inteligência Artificial (AI Act) está quase a começar a ser aplicado e a diretiva europeia NIS 2 - Network and Information Security 2 encontra-se em fase de transposição para a lei nacional, mas as pequenas e médias empresas (PME) ainda não estão totalmente conscientes das mudanças. Então, as sociedades de advogados têm optado por criar protocolos com outras instituições ou preparam seminários explicativos, disseram aos Jornal Económico alguns especialistas em Tecnologia, Média e Telecomunicações (TMT).

João Luís Traça, sócio da Miranda & Associados, não tem dúvidas de que a legislação mais importante a ter em conta nesta área é a NIS2, até pelos ganhos de produtividade que daí poderão vir. “Sem cibersegurança não haverá internet, não haverá sociedade da informação e, acima de tudo, não teremos os ganhos de produtividade que são essenciais aos lucros das empresas e à criação de empregos”, diz o advogado de Direito Societário e Comercial, Direito do Consumidor, Proteção de Dados, Propriedade Intelectual e TMT.

A NIS 2 traz novas exigências às empresas, desde logo porque alarga o número de setores abrangidos pela lei (águas residuais,



João Luís Traça
Sócio da Miranda & Associados



Inês Dias Pinheiro
Associada coordenadora na PLMJ



Ricardo Henriques
Sócio da Abreu Advogados



Joana Mota
Associada coordenadora na Uría Menéndez

correio, hidrogénio, farmacêuticas, fornecedores de centros de dados...), põe fim à distinção entre operadores de serviços essenciais e serviços digitais, detalha as regras quanto ao reporte de incidentes de cibersegurança, estabelece um quadro sancionatório com coimas mais pesadas e divide os alvos entre “entidades essenciais” e “entidades importantes”.

No entanto, o sócio da Miranda acha que a generalidade das empresas em Portugal – que são micro e PME – não estão preparadas e necessitam de incentivos para o fazer. Numa altura em que se acaba de votar o Orçamento do Estado para 2025 na generalidade e se entra no debate e votação na especialidade, João Luís Traça propõe a criação de incentivos fiscais para programas de segurança informática. “Poderemos sempre questionar o preço da cibersegurança, mas todos aqueles que já foram atacados se questionam sobre os investimentos que poderiam e deveriam ter realizado”, alerta. É essa a razão pela qual a Miranda está a ponderar a realização de seminários sobre o tema.

A Uría Menéndez prepara-se para fazer o mesmo caminho. A sociedade de advogados ibérica tem previsto um conjunto de ações de comunicação e iniciativas de formação para alertar para a importância destes temas e auxiliar os clientes na adaptação e implementação dos procedimentos necessários. Até porque, exceto as empresas de



Estudo da consultora IDC, encomendado pela Microsoft, concluiu que quase metade ou pouco conhecimento sobre a diretiva europeia NIS2.

maior dimensão, das telecomunicações ou do setor bancário e segurador, “a grande maioria das empresas portuguesas estão ainda fases muito embrionárias de adaptação e implementação destas regras”, diz a associada coordenadora de TMT e Proteção de Dados.

“Em primeiro lugar, porque os conhecimentos técnicos para a adaptação dos processos internos das empresas a uma regulação mais robusta em matérias como a cibersegurança ou (a transparência dos algoritmos são ainda escassos. Por outro lado, o investimento financeiro que é preciso fazer em ferramentas de compliance e de governança não está ainda ao alcance de todas as empresas que muitas vezes têm de fazer escolhas

em relação aos recursos que têm disponíveis e acabam por optar, na maioria dos casos por desconhecimento e incerteza quanto ao futuro, por investir em outras áreas que acreditam trazer benefícios mais imediatos e serem mais estratégicos para o seu funcionamento”, argumenta Joana Mota.

No âmbito da NIS 2, Ricardo Henriques, sócio da Abreu Advogados e membro da direção do Instituto do Conhecimento, explica que cabe aos Estados-membros fazer uma lista das tais entidades essenciais e importantes. Logo, considerando a lista que será apresentada, é que se saberá de forma mais concreta o impacto que a futura lei de cibersegurança terá no tecido empresarial português. “As entidades



de (47%) das empresas portuguesas inquiridas tem nenhum

Governo avançou na transposição da diretiva europeia de cibersegurança

■ O Governo aprovou, na semana passada, dois diplomas na área da cibersegurança, que inclui a proposta de transposição da diretiva NIS2 e a criação de um novo regime jurídico de cibersegurança em Portugal, que será submetido a consulta pública. “Creio que as últimas semanas demonstram bem a importância da vulnerabilidade dos sistemas do espaço cibernético português, a existência de ameaças de várias origens e da importância de fortalecer e de garantir a segurança do espaço português também neste caso

no ciberespaço”, disse o ministro da Presidência, após o Conselho de Ministros de 24 de outubro. António Leitão Amaro explicou que “haverá uma reunião ainda do Conselho Nacional de Segurança no Ciberespaço e depois será colocado na plataforma de consulta pública no início do mês de novembro”. O plano é que a consulta pública ocorra ao longo deste mês para que a proposta de lei seja enviada ao Parlamento após os trabalhos do Orçamento do Estado para 2025.

essenciais e importantes terão de investir no cumprimento destas disposições normativas através da implementação de, nomeadamente, medidas técnicas e organizativas”, lembra.

“Neste momento, o setor enfrenta uma fase de execução e aplicação progressiva da variada legislação europeia que incide sobre o setor digital, pelo que as empresas têm sentido a necessidade de procurar aconselhamento sobre a aplicabilidade dos regimes jurídicos aos respetivos setores de atividade”, afirma o advogado de TMT, admitindo que o volume de trabalho neste ramo tem crescido que por esta via regulatória quer pela consciencialização das empresas e dos cidadãos.

Ricardo Henriques confirma que NIS 2, DORA e AI Act são as leis relacionadas com o digital mais relevantes de momento, mas não devem ser olhadas pelas empresas “de forma individual”. “Dependendo do modelo de negócio poderá estar em causa a aplicação de vários regimes jurídicos que, na sua maioria, são complementares entre si”, esclarece.

É também nesta lógica que a associada coordenadora da área de TMT da PLMJ defende que as empresas prestem atenção a outras normas que complementam este quadro, como por exemplo o Digital Services Act (DSA), “que não se aplica apenas às Big Tech”.

“As empresas que operam no espaço digital, incluindo PME, também estão abrangidas pelas novas regras. Referimo-nos a plataformas online que reúnem vendedores e consumidores, serviços de alojamento virtual e serviços intermediários. Estão previstas obrigações para proteger os utilizadores de conteúdos, bens ou serviços ilegais e são impostas novas regras quanto à publicidade e transparência nos sistemas de recomendação, entre outras. As pequenas empresas e as microempresas estão isentas das obrigações mais onerosas”, explica Inês Dias Pinheiro.

Quanto ao AI Act, a PLMJ e o INESC ID estabeleceram um protocolo de colaboração executarem em conjunto programas de verificação de conformidade com a lei europeia, que inclui mapeamento, avaliação e auditoria de riscos aos sistemas de IA das organizações.

Escritório de advogados, fundação e investidores criam ‘chatbot’ para IPSS

Tecnologia ■ KGSA, Fundação Unitate e Laika Ventures uniram-se para criar uma ferramenta de IA, disponível por WhatsApp, para responder a questões de instituições sociais.

Mariana Bandeira
mbandeira@medianove.com

Um trio, aparentemente, improvável juntou-se para levar tecnologia à gestão das Instituições Particulares de Solidariedade Social (IPSS). A sociedade de advogados KGSA, uma boutique que se tem dedicado à economia social, aliou-se à Fundação Unitate e ao venture studio Laika Ventures, para lançar o primeiro chatbot só com respostas a perguntas que estas entidades têm no quotidiano, nomeadamente requisitos da Segurança Social para estabelecimentos de apoio.

À base de Inteligência Artificial (IA), esta ferramenta está disponível gratuitamente através de WhatsApp e responde consoante a informação que obtive do livro “Guia das Exigências em Estabelecimentos de Apoio Social e IPSS”, da autoria do advogado Gonçalo Simões de Almeida, sócio da KGSA.

“Temos exemplos de importantes avanços na saúde acelerados pela IA, mas faltava-nos um exemplo na solidariedade. Agora estas instituições podem perder menos tempo a tentar perceber quantos metros quadrados tem de ter a sua receção e mais tempo a concretizar sonhos. E fica o exemplo deste caminho que é sempre o melhor para tudo o que criamos: a solidariedade”, afirmou o autor da obra, Gonçalo Simões de Almeida, em declarações enviadas ao Jornal Económico.

Nesta fase inicial, o serviço tem respostas para as seguintes entidades: Centro de Atividades

e Capacitação para a Inclusão; Centro de Atividades de Tempos Livres; Centro de Dia; Centro de Atendimento; Acompanhamento e Reabilitação Social para Pessoas com Deficiência ou Incapacidade; Creche; Estrutura Residencial para Pessoas Idosas; Lar Residencial; Residência Autônoma para Idosos; e Serviço de Apoio Domiciliário.

Na opinião do fundador e CEO da Laika Ventures, “a inovação tecnológica é fundamental para resolver desafios práticos” e este projeto permite “criar um impacto real no setor social e com isso a mostrar que a IA não significa alterar o que fazemos”. “Significa fazer melhor e, neste caso, com mais humanidade”, afirmou Ricardo Macedo. Já Tiago Abalroado, presidente da Fundação Unitate, considera que este chatbot faz com as IPSS se possa concentrar no que realmente importa, os seres humanos.

A advogada Claudia Raposo Correia, sócia da KGSA, defende que não só as IPSS, mas todas as empresas devem estar atentas ao pacote regulatório que deriva da Estratégia Digital e da Estratégia para a cibersegurança da União Europeia, que está em publicação desde 2022. “Além destes, devem ter conhecimento do Digital Services Act (DSA), o Digital Markets Act (DMA) e o Data Governance Act (DGA). : Uma parte significativa não está preparada e, mais grave ainda, desconhece quase por completo as implicações deste quadro legislativo”, adverte.

“Temos exemplos de importantes avanços na saúde acelerados pela inteligência artificial. Faltava-nos um exemplo na solidariedade”, afirma sócio da KGSA



FOTOS CEDIDAS

EY estabelece-se em Cabo Verde e aposta no setor não-financeiro

Consultoria ■ Presença local vai impulsionar desenvolvimento do projeto. Foco é na oferta de serviços de contabilidade e auditoria às não-financeiras e na consultira para a banca.

Ricardo Santos Ferreira
rferreira@medianove.com

A consultora EY vai passar a ter presença local em Cabo Verde, a partir da próxima semana. Sempre teve presença neste mercado, mas à distância, a partir de Lisboa, com os profissionais a deslocarem-se ao arquipélago sempre que necessário. “Atuamos há muitos anos no mercado de Cabo Verde. O que isto nos permite é dar o passo seguinte”, diz ao Jornal Económico (JE) Miguel Farinha, country managing partner de Portugal, Angola, Moçambique e, também, de Cabo Verde.

A EY tinha clientes em Cabo

Verde, até por efeitos regulatórios, por ser auditores de alguns dos maiores bancos portugueses que detinham instituições financeiras no arquipélago. O mesmo se passava com as seguradoras. “Por essa via, já tínhamos essa participação [no mercado] e também em projetos de consultoria no país”, diz Miguel Farinha.

Luis Aguiar era o parceiro local, através de uma entidade autónoma, que se transformou, agora, na EY Cabo Verde, de que é o diretor. “Neste momento uma presença clara no mercado com o nosso brand, que para nós é muito relevante”, diz.

“Quando começámos a parceria, era eu sozinho, depois, em

2018 éramos três, e hoje, somos 15. Quintuplicámos”, conta Luis Aguiar ao JE. “Temos uma equipa muito mais focada, local, para a prestação de serviços, contabilidade e auditoria, mas contando com a competência e o apoio da EY Portugal para muitos projetos”, acrescenta.

“Em Angola temos uma equipa com 230 pessoas, em Moçambique também cerca de 200 pessoas, que têm as competências mais recorrentes no mercado, como auditoria, apoio fiscal”, acrescenta Farinha. “Depois, para projetos específicos em que é preciso conhecimento diferenciado, usamos a equipa de Portugal para alimentar essas equipas. Em Cabo Verde tem sido o

mesmo princípio”, explica.

O objetivo, passa, também, por desenvolver a equipa e transformar também Cabo Verde num prestador de serviços para a rede EY, ou seja, “usar o talento que há em Cabo Verde, que é interessante e que é um bom talento com muitas competências e usar esse talento para servir projetos noutros mercados”, diz o managing partner.

“Atuamos há muitos anos no mercado de Cabo Verde. O que isto nos permite é dar o passo seguinte”, diz Miguel Farinha

A formação é, por isso mesmo, um tema relevante, em que a empresa aposta, e a atração de talento uma preocupação. A EY Cabo Verde considera que tem capacidade de atrair jovens, porque lhes dá uma oportunidade para integrar uma rede global – a formação é feita localmente, na empresa, mas também remotamente – e porque é competitiva, por exemplo, para os recém-licenciados, especialmente os naturais de Cabo Verde que estudam em Portugal. “É mais barato um apartamento na Praia do que em Lisboa”, diz.

Além do setor financeiro

O negócio em Cabo Verde é muito local, mas os dois responsáveis da EY apontam que existe ainda uma outra oportunidade, na emigração. “Cabo Verde tem uma diáspora enorme, espalhada em todo o mundo, não só para Portugal, mas para os Estados Unidos, o que permite de alguma forma também haver aqui investidores que investem em vários mercados”.

As organizações multilaterais também são um agente relevante neste mercado, operando em estreita relação com o Governo, que também é importante,



Luís Aguiar, da EY Cabo Verde, e Miguel Farinha, líder da EY Portugal

■ Luís Aguiar (a esquerda), foi o parceiro da EY Portugal em Cabo Verde e será o responsável local pelas operações. Licenciado em Finanças, na Universidade de Lisboa, tem uma larga experiência em auditoria, passou pela PwC, pela Tradeinvest, e trabalha com a EY há cinco anos. Miguel Farinha é desde o início deste ano o country managing partner da EY em Portugal, Angola, Moçambique e, também, de Cabo Verde. Está na consultora desde 1998.

Mercado da língua portuguesa vale um terço da EY Portugal

■ A EY está presente de forma direta em Angola, Moçambique e agora, também, em Cabo Verde. Também desenvolve projetos na Guiné-Bissau e, ainda, mantém alguma atividade em Timor-Leste. Em conjunto, os países de língua oficial portuguesa representam pouco menos de um terço do negócio da EY Portugal, que coordena a atividade nestes mercados. A EY Portugal fechou o exercício de 2023 com uma faturação de 166 milhões de euros, o seu melhor registo de sempre. Miguel Farinha diz ao JE que a atividade da consultora nos mercados dos países de língua portuguesa tem crescido. “Temos sempre o objetivo claro de ajudar a desenvolver esses mercados”, diz Farinha. “Queremos trabalhar na diversificação das economias, para trabalhar em novas fontes de receita”, acrescenta.

particularmente no caso das empresas públicas. “Apoiámos alguns processos de reestruturação e processos de privatização”, afirma Miguel Farinha. “Apoiámos também algumas reformas a nível fiscal e constantemente estamos a responder a dar resposta”, acrescenta.

O setor financeiro foi quem abriu a porta ao mercado cabo-verdiano e mantém-se como fundamental na atividade da empresa no arquipélago. “Dos sete maiores bancos do sistema financeiro, fazemos a auditoria de cinco”, diz Luís Aguiar. Mas, agora, a ideia passa por explorar outras oportunidades, até porque a EY deixará de auditar os bancos, por força da rotação a que as regras obrigam, o que abre espaço para a consultoria.

“O objetivo, agora, é finalizar o processo de integração, depois, claramente, o foco é continuar a fazer auditorias para as empresas de Cabo Verde, principalmente para o setor não-financeiro, e, sem dúvida apostar, também, na consultoria para o setor financeiro, tanto esses são os objetivos para os próximos dias”, diz Luís Aguiar. “Esses são os objetivos para os próximos tempos”, finaliza.

CLARANET X JE LAB



António Miguel Ferreira Group Executive Board, Managing Director Claranet Iberia & Latin America

Tecnologia e Liderança: O Desafio de 2025 no Mercado

Se há algo que a tecnologia provoca é a mudança. Mas a mudança também implica desafios de liderança, se queremos aproveitar as oportunidades que se abrem pela tecnologia em constante evolução.

2025 parece apenas “mais um ano” no contexto da constante evolução dos negócios, induzida pela evolução tecnológica. Mas a cadência dessa mudança segue um ritmo cada vez mais rápido, um novo paradigma tecnológico propicia novos avanços e novos paradigmas surgem, num ciclo que alguns chamam de “exponencial”. É sabido que os diversos saltos tecnológicos levam cada vez menos tempo a atingir o seu impacto num número cada vez maior de organizações e pessoas, criando um círculo virtuoso.

Virtuosidade, se acreditarmos que a economia é potenciada e aumenta a cada mudança e que a nossa qualidade de vida melhora. Aquilo que se constrói supera sempre o que se destrói, a produtividade aumenta, os processos automatizam-se, as nossas capacidades são aumentadas e as pessoas conseguem ter mais serviços, bens ou benefícios em geral, em menos tempo e com menor esforço.

Não se trata apenas de adotar novas soluções, mas de integrar a inovação de forma estratégica e sustentável, num contexto cada vez mais digital.

2025 só é diferente dos anos anteriores na medida em que a Inteligência Artificial (IA) - com os modelos generativos e de aprendizagem-máquina que ganharam popularidade nos últimos dois anos - é protagonista, mas já se democratizou. As ferramentas estão ao alcance de todos. A forma de as usar e de as potenciar em cada organização também,

mas nem todos o saberão fazer da melhor forma, para aumentar significativamente a capacidade limitada que os humanos têm de aprendizagem e tratamento de dados massivos, potenciando a capacidade criativa e analítica que têm. E estamos numa economia de dados. A IA traz também desafios éticos e de organização das empresas e da sociedade, sobre os quais não podemos deixar de refletir. A regulamentação é crucial, mas não suficiente, para que a tecnologia seja usada de forma eficiente, mas também responsável.

Também potenciados pela IA, em 2025, os riscos cibernéticos estarão em níveis nunca vistos. As empresas que subestimaram este fator expuseram-se a consequências desastrosas para os seus negócios. O Estado também, nos serviços que presta aos seus cidadãos, onde muitos dados pessoais estão em causa e a confiança pode ser abalada. Garantir a integridade dos dados e a confiança dos Clientes é uma prioridade. As organizações precisam de investir em segurança digital, não mais para ganharem vantagem estratégica, mas para protegerem os seus dados e dos seus Clientes.

A tecnologia tem o poder de transformar os negócios. A inovação tem de fazer parte dos planos estratégicos das empresas, de forma sistemática, deliberada, estruturada e transversal. A capacidade de liderança é, mais do que nunca, posta à prova, para ajudar a dar um sentido à mudança e mobilizar as organizações. Essa capacidade de liderança é ainda mais importante, num contexto em que parece que a Europa, onde estamos, precisa de se reinventar e acelerar o digital, num contexto global mais competitivo.

Forvis Mazars apresenta-se ao mercado com departamento legal

Sociedades ■ Filipe Cerqueira Alves, Head of Legal da sociedade de advogados da Forvis Mazars em Portugal, falou com o JE sobre o novo desafio.

Inês Amado
iamado@medianove.com

Filipe Cerqueira Alves foi o nome escolhido para liderar a sociedade de advogados da Forvis Mazars em Portugal, que materializa, assim, a aposta na multidisciplinaridade, à imagem daquilo a que o mercado tem vindo a assistir.

“A integração de um departamento jurídico beneficia, antes de mais, os clientes já existentes, mas não deixa de possibilitar novas oportunidades de criação de relações de confiança, proximidade e assistência”, defende o antigo sócio da Cerqueira Alves & Associados, em declarações ao Jornal Económico (JE).

Sobre a atuação da consultora, Filipe Cerqueira Alves diz que a estratégia passa por “alinhar-se com as práticas mais sofisticadas de prestação de serviços no mercado, oferecendo aos clientes a possibilidade de satisfazerem o maior número de necessidades que sintam apenas junto de uma entidade”.

“Ao acrescentar os serviços jurídicos ao leque de serviços disponibilizados, a Forvis Mazars desenvolve a complementaridade e integração de suas propostas, mais se alinhando com a política global do grupo e normativo de independência e compliance”, explica. No final de setembro, a Forvis Mazars, inaugurou as suas novas instalações, no Porto.

“A nova localização, no edifício ICON Douro, não é apenas um espaço físico de referência,

mas uma oportunidade para nos adaptarmos a uma nova realidade, mais colaborativa, mais tecnológica e mais focada no futuro. Neste sentido, considero este um passo essencial para que a Forvis Mazars consiga acrescentar ainda mais valor à região”, comenta Luís Gaspar, Country Managing Partner, citado em comunicado, apontando para o simbolismo da inauguração como o compromisso da consultora de investir em Portugal.

O leque de especialidade da sociedade de advogados da Forvis Mazars abrange o Direito Fiscal, o Direito Empresarial, o Direito de Contratos, “ou outras necessidades identificadas por clientes e parceiros”, diz a consultora em comunicado, sublinhando que “pretende a integração de Portugal no mercado europeu e internacional através de assistência em transações comerciais e imobiliárias ou, ainda, em processos empresariais e pessoais de relocação para Portugal”. “Esta capacidade é reforçada pelo acesso e cooperação com a rede de Advogados que atuam nas jurisdições onde a Forvis Mazars está presente”, acrescenta. A Forvis Mazars nasceu em novembro do ano passado, numa junção de forças das consultoras Mazars, que está presente em Portugal, e da norte-americana Forvis. Até ao final do ano, a empresa prevê atingir um volume de negócios em torno de 19 milhões de euros. A marca está representada em mais de países, atuando nas áreas de auditoria, contabilidade, consultoria, fiscalidade e assessoria jurídica,

Breves

SRS assessora constituição da RECAPS

Café ■ A SRS Legal fez a assessoria jurídica à criação da RECAPS, a primeira entidade em Portugal a estabelecer um sistema integrado de recolha, transporte, tratamento e reciclagem de cápsulas de café. O escritório colaborou com a AICC.

3

3ª edição do programa de educação jurídica para refugiados e migrantes ■ A DLA Piper Portugal, em parceria com o ACNUR e a Lisbon Project Association, lançou um novo “Know Your Rights” para refugiados, migrantes e requerentes de asilo.

SPCB Legal faz duas promoções

Recursos humanos ■ SPCB Legal, com sede no Porto, promoveu, em meados de outubro, dois advogados a associados. A nomeação de Beatriz Couto e António Maria Sarmento de Oliveira acontece após a conclusão do seu estágio no escritório.

PwC abriu escritório em Matosinhos

Consultoria ■ A PwC inaugurou, em outubro, um escritório em Matosinhos, em parceria entre as firmas de Portugal e do Luxemburgo. É uma nova entidade dedicada ao setor financeiro que prevê receber até 700 pessoas qualificadas em três anos.

Advisory na Academia

Uma contratação topo de gama na Escola de Direito da Católica



Almerinda Romeira
Jornalista

Petros Mavroidis ainda tem muitos aviões para apanhar. Pelo menos, até 2026, quando termina o contrato que o traz à Escola de Lisboa da Faculdade de Direito da Universidade Católica para titular o *Eversheds Sutherland Professorship in International Corporate Law*. O próximo voo é já em fevereiro, altura em que começa o segundo semestre.

O corpo docente é fundamental no processo de internacionalização do Ensino Superior português. A Católica, como outras universidades, atrai todos os anos professores estrangeiros. Mas esta não é apenas mais uma contratação. Distingue-se pela natureza da tarefa, e, claro, pelo patrocínio que a sustenta.

O acordo assinado entre a Escola e a sociedade de advogados Eversheds Sutherland FCB, foi a seu tempo noticiado pelo Jornal Económico. Tem a duração de três anos e envolve o apoio à contratação de um professor residente, escolhido em concurso internacional. Também patrocina o Mestrado em Direito e Gestão.

Ana Taveira da Fonseca, diretora da Escola de Lisboa da Faculdade de Direito, não revela o montante envolvido. Mas admite que, sozinha, a Faculdade “não conseguiria pagar salários ao nível dos

que se praticam nos Estados Unidos e no Reino Unido”.

Os salários são um fator de competitividade para atrair talento no mundo global em todos os sectores de atividade. E a academia não constitui exceção.

Nesta operação, Ana Taveira da Fonseca contou com os préstimos de Miguel Poiães Maduro, jurista de relevo internacional, diretor da Católica Global School of Law, Escola com a qual Mavroidis já colaborava. Deram o tudo por tudo. Este *Professorship* é entendido na casa como um marco “no estudo e aprofundamento de questões contemporâneas relativas às áreas de Relações Internacionais e Direito Internacional”, que permite aos alunos “aprofundar conhecimentos sobre a regulação do comércio internacional, área que tem sido muitas vezes negligenciada na formação dos juristas em Portugal”.

Petros Mavroidis, que foi consultor jurídico da OMS (Organização Mundial do Comércio) e tem vínculo à Columbia Law School, é um dos melhores nesse campo. A matéria também é muito importante para Portugal no contexto de um mundo globalizado, complexo, em que o talento nacional escasseia. A escolha tem a ver com isso, como explica Ana Taveira da Fonseca ao JE: “Não tínhamos no corpo docente residente verdadeiramente um especialista na área do comércio internacional e achamos que a formação dos nossos alunos não fica completa sem ela”.

A parceria da Escola de Lisboa de Direito da Católica com a Eversheds Sutherland dá os primeiros passos.

Justiça digital: mais acessível, ágil e próxima das pessoas

A revolução digital continua a transformar o nosso dia a dia, com impacto também no sistema de Justiça e na forma como os Advogados desempenham as suas funções. Para Nuno da Silva Vieira, a tecnologia facilita a prática da advocacia e permite responder melhor à necessidade de uma justiça rápida e acessível.

As empresas mostram-se cada vez mais interessadas na Inteligência Artificial. Como está o Direito a acompanhar esta realidade e qual é o papel reservado aos Juristas nas organizações?

O Direito está a adaptar-se, principalmente, através da regulação, que tende a abordar questões éticas e legais trazidas pela IA, como o Regulamento Europeu de IA, que define pilares essenciais para a transparência e a segurança. Os juristas passam a assumir papéis consultivos e de conformidade, asseguram que as novas tecnologias respeitem os direitos dos utilizadores e apontam para práticas justas e responsáveis – um novo papel dos juristas, cada vez mais ao lado dos executivos.

A Inteligência Artificial já está a ser aplicada na Justiça?

A justiça sempre foi muito resistente à tecnologia e, por essa razão, um julgamento na idade média não diverge muito de um julgamento nos dias de hoje – particularmente na sua apreensão pelas pessoas. Há diversos serviços jurídicos que já utilizam IA, como softwares de due diligence e revisão documental que tornam automáticas tarefas repetitivas, permitindo que os advogados se concentrem em trabalhos de maior complexidade e valor estratégico. No caso concreto, estamos a explorar a IA na construção de pequenas ferramentas próprias, muito alinhadas com as nossas próprias necessidades e com a análise das emoções em textos jurídicos.

De que forma é aplicada a Blockchain no mundo empresarial?

A blockchain tem aplicações práticas significativas nos negócios e é a grande tecnologia da web3 – em paralelo com a IA. Podemos usar contratos inteligentes (smart contracts), que permitem transações seguras e automáticas em setores como o imobiliário e financeiro. No setor logístico, a blockchain é usada frequentemente para confirmar a origem de produtos ou componentes



Nuno da Silva Vieira, partner na Antas da Cunha ECIIA, advogado especialista no setor da economia digital. É Professor na Nova SBE, onde coordenou o programa de Blockchain & Smart Contracts e leciona Finanças Descentralizadas. Está focado em soluções DLT, web3, tokenização de ativos, automatização de mercados, e smart contracts workflows. Tem obra publicada, com destaque para as áreas do direito comercial, gestão e empreendedorismo.

no seu ciclo operacional, aumentado a transparência e a confiança.

Em que fase do processo se encontra a regulamentação das DLT na União Europeia e, particularmente, em Portugal?

Na UE, a regulação das DLT está em desenvolvimento, com destaque para o Regulamento de Mercados de Criptoativos (MiCA), que visa uniformizar normas e aumentar a segurança para

os investidores. O MiCA não responde a todas as necessidades, como é o caso da DeFi ou finanças descentralizadas, pelo que se confia no dinamismo da UE para permitir o florescimento de negócios descentralizados num clima de confiança. Em Portugal, embora ainda em fase inicial, existe um crescente interesse em entender e aplicar estes regulamentos, tão importantes para o crescimento da economia digital portuguesa.

Olhando para o crescimento do número de fintech, como é que se estabelece a regulação de ativos virtuais?

A regulação das criptomoedas está a focar-se na segurança e no combate ao uso ilícito, enquanto os mercados DeFi e NFTs atraem cada vez mais investidores e utilizadores. A regulação procura um equilíbrio entre inovação e proteção do consumidor, sendo o MiCA um exemplo de regulação que visa apoiar a inovação e o investimento seguro. Na minha opinião fica a faltar uma política assente na literacia digital e de finanças descentralizadas para os portugueses porque este caminho da web3 é inevitável e não queremos voltar a ser os últimos.

Quais são as principais tendências para 2025?

Para 2025, prevê-se o crescimento da Web3, da tokenização de ativos e da integração de IA em todos os setores. A cibersegurança e a conformidade ética continuarão a ser focos essenciais, tal como o desenvolvimento de IA transparente e responsável. Assistiremos, ainda, ao surgimento da computação quântica em áreas como a defesa nacional e os sistemas financeiros – a criptografia com resistência quântica e a redes óticas quânticas serão uma realidade.

Quais são as metas que gostaria de ver alcançadas nos próximos cinco anos?

Gostaria de assistir à consolidação da IA em processos de negócios, ver uma regulação mais robusta para a tecnologia blockchain e uma justiça digital mais acessível, ágil e próxima das pessoas, refletindo a adaptação contínua do Direito ao avanço tecnológico. Ver Lisboa a arriscar como centro regional mundial da justiça descentralizada seria uma utopia realizável e com um grau de dificuldade menor do que aquele que se imagina.

IA “vai mudar tudo” na propriedade intelectual

Proteção da inovação ■ Na semana passada, o Tribunal Geral da UE deu razão à Sumol+Compal Marcas numa divergência com uma empresa francesa devido às palavras “frutologia” e “fruitology”. A advogada Ana de Sampaio, que esteve com o caso, diz ao JE como a notoriedade de marca é importante nestes processos e fala, com visão positiva, do desenvolvimento tecnológico.

Mariana Bandeira

mbandeira@medianove.com

A advogada Ana de Sampaio, que esteve por detrás do processo que opôs a Sumol+Compal e a francesa Boiron Frères em torno da palavra “frutologia”, considera que a Inteligência Artificial (IA) “vai mudar tudo” na área da Propriedade Intelectual.

“Eu sou uma otimista. Acho que a IA parece preocupante, mas vai-nos ajudar desde que se verifique sempre. Se podemos usar uma máquina para nos ajudar na criatividade humana, temos a ganhar depois”, afirma ao Jornal Económico (JE) a agente oficial da Propriedade Industrial da sociedade J.E. Dias Costa.

E quando os *chatbots* têm capacidade para criar logotipos, slogans, nomes de marcas ou mesmo invenções? “Está a discutir-se agora para perceber o que fazer”, segundo a vice-presidente da Associação Portuguesa dos Consultores em Propriedade Intelectual (ACPI). Daí Ana de Sampaio considerar que o *AI Act* foi uma boa iniciativa da União Europeia (UE), mas poderá estar desatualizado daqui a um ou dois anos.

“A questão da IA ou de haver computadores que fazem o até agora só faziam pessoas pode-se pôr a todos os níveis desta área (patentes, marcas, desenhos...). Eu posso ter um computador que faz uma invenção de um novo posto químico, por exemplo. Quem é o autor, afinal? Atribuimos o direito da patente ao computador ou à pessoa que pôs os dados no computador?”. questionou-se sobre o assunto.

Nessa lógica, defende o investimento nos registos de

marca, dando como exemplo o caso bem-sucedido da Sumol+Compal. Na semana passada, o Tribunal Geral da UE deu razão à Smol+Compal Marcas, contrariando uma anterior decisão do Instituto da Propriedade Intelectual da União Europeia (EUIPO), por achar que “frutologia” (2017) e “fruitology” (2020) têm “um grau de semelhança médio no plano visual”, oito letras em comum e na mesma ordem.

“Às vezes, as empresas registam a marca e depois acham que dá tudo feito. Não, esse custo inicial, que também é um investimento, é importante, por-

Ana de Sampaio ‘et la langue’ das marcas

■ A advogada Ana de Sampaio faz parte da J.E. Dias Costa há 28 anos. É mandatária Europeia de Marcas da União Europeia e Desenhos ou Modelos Comunitários (EUIPO), vice-presidente da ACPI - Associação Portuguesa dos Consultores em Propriedade Intelectual e *trademarks rapporteur* da comissão de Propriedade Intelectual da Câmara de Comércio Internacional (Paris). Ana de Sampaio está inscrita na Ordem dos Advogados, faz parte da APRAM - Association des Praticiens du Droit des Marques et des Modèles, bem como outras organizações. Licenciada em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, em 1994, foi sócia da Sampaio, Morais Cardoso & Associados, onde esteve 12 anos e fala quatro línguas.



FOTO CEDIDA

1928

Data da fundação da J.E. Dias Costa, escritório português de Propriedade Industrial

que depois usam a marca, reclamam contra terceiros e podem conseguir que seja notória”, alerta.

A notoriedade confere proteção alargada. “Quando existe uma marca cuja notoriedade foi reconhecida por instâncias internacionais, posso alargar o âmbito dessa proteção a outros produtos ou serviços. Imagine que alguém pedia a marca Compal para cereais, provavelmente, não iria conseguir apesar de serem produtos diferentes”, exemplifica Ana de Sampaio, cujo trabalho também passa pela monitorização diária ou semanal de todos os pedidos de registos de marca que vão aparecendo para verificar se colidem.

“Estes novos pedidos de registo de marca, sejam portugueses ou da UE, têm um prazo para que terceiros que se considerem lesados possam atuar e nós fizemos uma oposição. Enviámos uma comunicação por escrito ao instituto europeu a explicar que o nosso cliente tem aquelas marcas e achamos que é similar para o mesmo tipo de serviços”, conta.

Depois de alguns contratempos, inclusive a decisão ter sido revogada no recurso administrativo, a empresa portuguesa acabou por receber razão por parte do tribunal europeu.

O regime fiscal das sociedades portuguesas



António Jaime Martins
Advogado, Sócio fundador
da ATMJ - Sociedade
de Advogados

O regime de transparência fiscal estabelecido pelo artigo 6.º do CIRC determina que os lucros ou prejuízos apurados pelas sociedades abrangidas são imputados diretamente aos sócios, integrando-se no seu rendimento tributável para efeitos de IRS e IRC, mesmo que não haja distribuição efetiva de lucros.

São abrangidas pela transparência fiscal as sociedades civis não constituídas sob forma comercial, as sociedades de profissionais, os Agrupamentos Complementares de Empresas (ACE) e os Agrupamentos Europeus de Interesse Económico (AEIE), que são também sujeitos à imputação direta dos resultados aos seus membros.

As sociedades profissionais são abrangidas pelo regime da transparência quando:

- i) todos os sócios sejam pessoas singulares que exercem a atividade profissional na sociedade;
- ii) os rendimentos sejam provenientes, em mais de 75%, do exercício de atividades profissionais previstas na lista do artigo 151.º do CIRS;
- iii) o número de sócios não seja superior a cinco e nenhum deles pode ser pessoa coletiva de direito público;
- iv) pelo menos 75% do capital social seja detido por profissionais que exercem as atividades através da sociedade.

Para evitar a aplicação do regime de transparência

fiscal e ser tributada pelo regime geral de IRC, uma sociedade profissional terá cumulativa ou alternativamente que:

- i) alterar a estrutura societária, admitindo sócios que não sejam profissionais previstos no artigo 151.º do CIRS ou que sejam pessoas coletivas;
- ii) ter mais do que cinco sócios;
- iii) modificar o objeto social incluindo atividades que não estejam na lista do artigo 151.º do CIRS;
- iv) diversificar as fontes de rendimento para que menos de 75% provenham das atividades profissionais do art.º 151.º do CIRS.

Note-se que sendo hoje possível uma sociedade profissional adotar a forma de sociedade por quotas ou anónima, a adoção da forma comercial não obviará por si só que caia na al. b) do n.º 1 do art.º 6.º do CIRC («sociedades profissionais»), sendo abrangida pelo regime da transparência.

Por fim, a constituição de sociedades multidisciplinares que incluam várias das profissões previstas no artigo 151.º do CIRS, incluindo advogados, não poderá deixar de ter em conta o regime de incompatibilidades previsto no EOA.

Sendo hoje possível uma sociedade profissional adotar a forma de sociedade por quotas ou anónima, a adoção da forma comercial não obviará por si só que caia na al. b) do n.º 1 do art.º 6.º do CIRC

Um milhão de nós



Inês Azevedo
Sócia, AAMT Legal

O relatório de migrações e asilo 2024 foi recentemente publicado pela Agência para a Integração, Migrações e Asilo (AIMA), com os dados relativos ao ano de 2023. Portugal tem 1.044.606 cidadãos estrangeiros titulares de Autorização de Residência, ou seja, com uma situação regularizada.

O mesmo relatório em 2019 referia que Portugal tinha 590.348 cidadãos estrangeiros residentes. Isto significa que nos últimos cinco anos houve um aumento de 100% dos estrangeiros residentes em Portugal. Portanto, ao contrário do que dizem, não há uma invasão de imigrantes ilegais no país, longe disso. São imigrantes autorizados a entrar e a trabalhar no País.

Temos um milhão de estrangeiros com título de residência que são também contribuintes. Para termos um termo de correspondência, e se prestarmos atenção aos factos a um nível global, a população migrante representa 3,6% da população mundial.

Isto significa que a vasta maioria dos cidadãos continua a viver nos países onde nascem, e apenas 1 em cada 30 é imigrante. As principais deslocações são, normalmente, dentro do mesmo continente. Interessante é, também, observar o peso dos imigrantes ao nível do PIB. Em 2024, 3,6% dos imigrantes contribuem para 9% do PIB Mundial.

Voltando a Portugal, o milhão de estrangeiros que

vive legalmente no nosso país paga impostos e contribui para a Segurança Social. Até agosto de 2024, os cidadãos estrangeiros deram um saldo positivo de 1818 milhões de euros à Segurança Social. Ou seja, as contribuições dos imigrantes foram de 2198 milhões de euros e os estrangeiros apenas receberam cerca de 380 milhões de euros em prestações sociais.

Sucedem que, apesar de pagarem contribuições, a situação em que se encontram é cada vez mais precária porque a interminável reforma da administração e a conversão do SEF em AIMA tem tido como principal impacto atrasos infindáveis na análise dos processos. 400.000 mil estrangeiros têm as suas vidas em suspenso porque aguardam ou a emissão ou a renovação dos seus títulos de residência.

O Governo tem prorrogado a validade dos títulos de residência expirados sucessivamente desde 2020, através do Decreto-lei 40-A/2024, em vez de resolver o problema de raiz. A AIMA é dos organismos com maior capacidade financeira dentro da Administração Interna, pelo que não se percebe porque não é feito um investimento substancial na uniformização e capacitação do

O milhão de estrangeiros que vive legalmente no nosso país paga impostos e contribui para a Segurança Social. Até agosto de 2024, deram um saldo positivo de 1818 milhões de euros à Segurança Social

software do sistema de processamento de títulos de residência, à semelhança de outros países, como a Holanda.

Ao aguardar indefinidamente pela regularização, a dignidade das vidas dos estrangeiros não é respeitada porque não podem usufruir dos seus direitos civis, designadamente, o direito ao reagrupamento familiar.

Este atraso tem também um impacto considerável no funcionamento das empresas portuguesas, que têm trabalhadores que estão impedidos de viajar de forma a cumprir com as suas obrigações profissionais. Sem a emissão ou renovação dos títulos de residência, os estrangeiros também não conseguem visitar os países de origem para estar com a família, participar num casamento ou num funeral.

Para além do problema ao nível da AIMA, é também necessário calibrar os serviços consulares que foram concebidos para prestar apoio às comunidades portuguesas no estrangeiro, que não têm capacidade para receber o número de pedidos de vistos de residência que precisam de processar.

Com um aumento de 100% da população estrangeira num tão curto espaço de tempo é, também, necessário repensar as políticas de integração e recuperar a promoção das relações interculturais. É necessária e desejável uma aproximação das associações de imigrantes dos centros de decisão.

Por tudo isto, este um milhão de nós tem direito a ser tratado com dignidade, até porque não nos podemos esquecer que mais de dois milhões de nós saíram de Portugal à procura de melhor sorte, e também para esses desejamos que sejam bem integrados e recebidos nos países de destino.

www.moneris.pt

Talento movido pela inovação e tecnologia.

A Moneris é, cada vez mais, uma empresa de serviços profissionais que se diferencia pelas suas competências tecnológicas, aliadas a sólidos conhecimentos especializados nas temáticas económicas, financeiras, contabilísticas, fiscais e de recursos humanos. Neste desígnio, a Moneris Innovation Lab surge com a missão de colocar o nosso saber, nas várias áreas do conhecimento e disciplinas da gestão empresarial, e a nossa experiência, em diferentes setores de atividade e em todo o território nacional, ao serviço dos clientes e do mercado.

A Moneris Innovation Lab assume-se como um motor de apoio à transformação e inovação nas PME, atuando como digital trusted advisor junto dos seus clientes e do mercado. O nosso foco no digital, como meio de criar valor sustentável, tem como premissa a melhoria do desempenho, o aumento da produtividade, uma abordagem dedicada e adaptada ao contexto do cliente e do seu negócio, com a adoção e aceleração das melhores práticas empresariais e de gestão, minimizando custos e riscos.

moneris

- contabilidade e reporting
- assessoria fiscal
- recursos humanos
- corporate finance
- risco e compliance
- seguros
- formação
- tecnologia

A member of



europa
áfrica
américa
ásia
oceania

lisboa
porto
faro
braga
leiria

santarém
setúbal
vila real
viseu

