



Sociedades apostam na IA para ganhar eficiência

Inteligência Artificial ■ Abreu, Cuatrecasas e Sérvulo são exemplos da prioridade que as sociedades de advogados estão a dar ao investimento em tecnologia. Quem ganhar tempo para os seus profissionais e sabem que é um fator determinante para competitividade. **Análise** ■ P.3



“A nossa ideia é mantermo-nos como uma boutique jurídica”

Melo Alves ■ A sociedade de advogados tem o contencioso como pilar principal da atividade, o que consideram uma vantagem num mercado em transformação. Quando completam 30 anos, querem expandir-se, mas mantendo a matriz e a ambição internacional, muito focada em Angola, “para já”, mas com os olhos postos nos outros PALOP. Os sócios Bruno Melo Alves e Cláudia Leonardo explicam o que vem a seguir. ■ P.4

Nuno da Silva Vieira
O desafio da IA para o setor jurídico
Ensaio ■ P.2



Mercado de fusões e aquisições continua a cair, contrariando expectativas

M&A ■ P.6

Rede ETL entra em Portugal e quer crescer 50% este ano

Mercado ■ P.7

Proença de Carvalho assessora Indie Campers

Investimento ■ A Proença de Carvalho assessorou a Indie Campers no levantamento de 27,5 milhões de euros de investimento, o que eleva para 62,5 milhões o capital levantado em menos de um ano pela empresa. A ronda de investimento foi liderada pela Indico Capital Partners e contou com a participação do Banco de Fomento Português. A equipa da sociedade de advogados foi liderada por André Matias de Almeida e Igor Amari.

Corum compra parque logístico da Worten

Imobiliário ■ O fundo Corum Eurion, gerido pela empresa francesa Corum Asset Management, adquiriu o Edifício EIPA II no parque logístico da Azambuja, num investimento total de cerca de 34 milhões de euros. É utilizado como centro de distribuição da Worten, subsidiária da Sonae, para a Península Ibérica. A Moraes Leitão prestou assessoria jurídica à Corum na operação e a Gleeds assessoria técnico. A Pérez-Llorca e a CBRE assessoraram o vendedor.

Montepio apoia emissão verde da Cork Supply

Obrigações ■ O Banco Montepio apoiou a Cork Supply na emissão de cinco milhões de euros de *sustainability-linked bonds*. O banco liderado por Pedro Leitão atuou como coordenador global e como investidor, assumindo a responsabilidade pela organização e montagem da operação e subscrição da emissão.

■ Nuno da Silva Vieira

Sócio da Antas da Cunha Ecija



Se a justiça é cega, a advocacia tem de ser inteligente

A história da advocacia é, em grande medida, a história da resistência à mudança. Basta compararmos um julgamento na Grécia antiga ou na Roma clássica com o que hoje ocorre nos tribunais europeus: o essencial permanece surpreendentemente inalterado. Juizes de beca, advogados de toga, argumentação oral, produção de prova, decisões fundamentadas. A justiça moderna mantém uma espinha dorsal profundamente tradicional – e, em muitos casos, analógica.

Mas essa solidez, que durante séculos foi sinal de prestígio e estabilidade institucional, está agora a ser desafiada por um novo paradigma: a Inteligência Artificial. E desta vez, não se trata de mais uma inovação tecnológica entre tantas outras. Trata-se de uma transformação estrutural e transversal, que está a reformular os próprios alicerces das profissões jurídicas.

Hoje, as ferramentas de inteligência artificial generativa já conseguem redigir minutas, analisar jurisprudência e legislação, sintetizar documentos extensos, prever desfechos com base em dados históricos e até sugerir estratégias jurídicas. Tudo isto, com velocidade, consistência e – em muitos casos – mais precisão do que qualquer humano em tarefas repetitivas.

Perante isto, o sector jurídico tem duas opções: ou resiste ou cristaliza. É um sector que corre o risco de se tornar irrelevante para a nova economia da decisão rápida, se não for capaz de olhar para a inteligência artificial como parte essencial



REUTERS

“O sector jurídico tem duas opções: ou resiste ou cristaliza. É um sector que corre o risco de se tornar irrelevante para a nova economia da decisão rápida”

da prática profissional, desprendendo o advogado dos trabalhos repetitivos, no sentido de o potenciar para as dimensões que mais o distinguem: o raciocínio jurídico, alinhamento ético e a empatia humana.

Contudo, esta integração da IA na advocacia tem de ser feita com responsabilidade. Não basta adotar tecnologia; é necessário compreendê-la, regulá-la e garantir que o seu uso respeita os princípios fundamentais da profissão. O Regulamento da Inteligência Artificial da União Europeia (AI Act) impõe, pela primeira vez, um quadro legal para o desenvolvimento e utilização de sistemas de inteligência artificial no espaço europeu.

Este regulamento aplica-se a todas as entidades que

desenvolvem ou utilizam sistemas de IA, incluindo as sociedades de advogados. O sector jurídico não está acima da lei – pelo contrário, tem o dever acrescido de dar o exemplo. O uso de IA para triagem de litígios, avaliação de risco jurídico, análise contratual ou apoio à decisão judicial pode envolver sistemas de alto risco, com impacto direto sobre direitos fundamentais como a proteção de dados, a igualdade de tratamento ou o acesso à justiça.

É aqui que entra a importância dos Comités de Supervisão de inteligência artificial dentro das sociedades de advogados. Estes comités devem ser compostos por advogados com formação ética, técnica e jurídica sobre IA,

capazes de avaliar os riscos dos sistemas utilizados, definir limites à sua aplicação e garantir o cumprimento rigoroso do AI Act. Mais do que uma obrigação legal, trata-se de uma exigência reputacional e deontológica. O cliente que confia num advogado espera que este atue com diligência, mas também com consciência tecnológica.

As sociedades de advogados, como todas as outras empresas, terão de realizar avaliações de impacto, garantir explicabilidade e, em alguns casos, notificar as autoridades. A figura do “responsável pela IA” – equivalente ao DPO na proteção de dados – poderá tornar-se obrigatória em certos contextos.

No limite, o que está em causa não é apenas a adoção de novas ferramentas, mas a redefinição do próprio papel da advocacia num mundo onde o conhecimento jurídico já não é exclusivo dos juristas. Se a informação está disponível, acessível e tratada por algoritmos, o valor do advogado passa a residir menos no “saber jurídico” e mais na capacidade de integrar esse saber com contexto, sensibilidade, estratégia e ética.

A toga continuará a ser um símbolo da justiça – mas não pode ser uma barreira à modernidade. Cabe-nos a nós, advogados, garantir que a lógica algorítmica não substitui a justiça, mas a serve. E que a Inteligência Artificial, ao invés de nos afastar da essência do Direito, nos aproxima de uma justiça mais eficiente, acessível e humana.



Tarefas rotineiras como a revisão de documentos passaram, em muitas sociedades, a ser desempenhadas por ferramentas de IA

Aposta na IA para ganhar eficiência e competitividade

Inteligência Artificial ■ Utilização ganha espaço nas sociedades, que têm consciência de que a tecnologia é obrigatória para serem competitivas.

Inês Amado
iamado@medianove.com

A utilização de Inteligência Artificial (IA) na prática jurídica é uma realidade em quase todos – se não na totalidade – dos grandes escritórios de advogados. Ao Jornal Económico (JE), a managing partner da Abreu Advogados, Inês Sequeira Mendes, fala num “impacto transformador” das ferramentas de IA no setor, que o escritório que lidera desde 2021 tem vindo a implementar “de forma faseada, com responsabilidade e espírito crítico”.

Entre as tarefas rotineiras para as quais os advogados da Abreu contam com a ajuda da IA estão a realização de atividades de

revisão documental, projetos com grande volume de dados, apoio à investigação jurídica, tradução de textos e análise de jurisprudência, entre outros.

“Tem permitido que os nossos profissionais libertem tempo para aquilo que verdadeiramente distingue a advocacia: o pensamento crítico, a qualidade técnica, a criatividade jurídica”, diz Inês Sequeira Mendes

Também a Sérvulo & Associados adotou “uma política interna de uso de ferramentas de IA, cujo princípio é o de utilização apenas de ferramentas devidamente credenciadas e autorizadas pela sociedade”, revela ao JE Ana Rita Paíño, sócia de Life Sciences, Propriedade Intelectual e TMT da sociedade.

Atualmente, o escritório tem em curso o desenvolvimento interno de várias ferramentas de apoio, uma das quais em parceria com a ByTheLaw, uma solução tecnológica de pesquisa jurídica. Além disso, as equipas têm acesso a “ferramentas de licenciamento “comum” com produtos comercializados no mercado”, acrescenta Ana Rita Paíño.

Para a sócia da Sérvulo, o “foco

deve ser, no início, a pesquisa jurídica e o tratamento de documentos internos. “Há muito trabalho de quase “backoffice jurídico” que hoje não pode, sequer, ser cobrado a clientes a valores de trabalho de advogados”, defende. E neste âmbito, explica, a IA “tem um papel essencial: não como substituto de criação de conteúdo jurídico, mas como ferramenta de simplificação de tarefas associadas à produção desse conteúdo”, analisa Ana Rita Paíño.

Entrando na Cuatrecasas, a estratégia de IA adotada pela sociedade responde por CELIA [Cuatrecasas Expert Legal IA], um projeto interno anunciado em 2023 e desenvolvido com a startup Harvey.

Assinalando a inovação como uma das prioridades estratégicas da Cuatrecasas, Vasco Bivar de Azevedo, sócio da área de Societário e M&A, abordou, nesse enquadramento, o desenvolvimento do projeto interno e de uma ferramenta de IA generativa. “O escritório pretende estar na charneira da inovação e, portanto, investe muito em inovação, não só em recursos humanos”, sublinha.

Segundo o sócio da Cuatrecasas, o escritório “colocou à disposição dos seus profissionais algumas aplicações de IA, que antes testou em ambiente fechado e seguro”. Os advogados da Cuatrecasas usam, essencialmente, duas ferramentas: o Harvey, especificamente treinada para o setor jurídico, que permite resumir, analisar e rever documentação jurídica, auxiliar na investigação, entre outras valências, somando a uma segunda ferramenta de IA generativa alavancada em tecnologia OpenAI, sempre em “ambiente fechado e seguro”, ressalva.

Inês Sequeira Mendes recorda o acordo pioneiro com a Microsoft para a adoção transversal do Copilot para Microsoft 365. Segundo a managing partner da Abreu, a solução está já “plenamente implementada” nas equipas do escritório.

“Tem permitido que os nossos profissionais libertem tempo para aquilo que verdadeiramente distingue a advocacia: o pensamento crítico, a qualidade técnica, a criatividade jurídica, e a proximidade com o cliente”, analisa, sublinhando que o escritório recorre a várias outras ferramentas de IA.



Inês Sequeira Mendes
Managing Partner da Abreu Advogados



Vasco Bivar de Azevedo
Sócio da área de Societário e M&A da Cuatrecasas



Ana Rita Paíño
Sócia de Propriedade Intelectual e TMT da Sérvulo & Associados

Cláudia Leonardo e Bruno Melo Alves / Sócios da Melo Alves

■ A sociedade de advogados Melo Alves foi fundada em 1995 e tem o contencioso como pilar principal da atividade, o que consideram uma vantagem num mercado em transformação. Querem expandir-se, mas mantendo a matriz e a ambição internacional, muito focada em Angola, “para já”, mas com os olhos postos nos outros PALOP e na relação com a China.

Melo Alves completa 30 anos. “A nossa ideia é mantermo-nos como uma boutique jurídica”

Inês Amado
iamado@medianove.com

A sociedade de advogados Melo Alves está a expandir-se, pretendem crescer para lá do alicerce do contencioso, mas preservando o perfil de boutique jurídica. Integrou Cláudia Leonardo como sócia, a única mulher num grupo de seis, que trouxe mudança. A nova sócia e Bruno Melo Alves explicam o que vem a seguir.

Como é ser a única mulher entre o grupo de sócios?

CL: É sempre significativo. Há um balanço em desfavor das senhoras nas sociedades de advogados, é evidente. Eu tenho uma experiência um bocadinho diferente. Fui sócia da AVA - Anselmo Vaz e Associados e éramos três mulheres. Durante algum tempo tive uma experiência única. Mas fico muito feliz sempre que vejo ascender à posição de sócia uma mulher. Aqui, acho que era inevitável. Ia acabar por acontecer. Eu ou outra colega, com igual competência.

E como é trabalhar com uma numa equipa (de sócios) só de homens?

BMA: A Cláudia foi convidada essencialmente por ser uma excelente profissional. E, obviamente, sendo mulher, para nós tam-

bém é algo que faz sentido na nossa estrutura de liderança. Com a entrada da Cláudia, penso que as coisas tendem naturalmente a mudar. No escritório, já temos muitas mulheres. O projeto só faz sentido se houver algum um equilíbrio na composição do escritório.

São uma boutique jurídica com 30 anos. Que espaço há espaço para crescimento?

BMA: A nossa ideia é mantermo-nos como uma boutique jurídica e com um conjunto de sócios bastante coeso e composto por pessoas da nossa inteira confiança. E crescer ainda este ano um pouco noutras áreas que não as áreas tradicionais da Melo Alves, que é o contencioso e que será sempre contencioso. A matriz da Melo Alves vai ser sempre o contencioso.

Este princípio é consensual entre os sócios fundadores e os atuais?

BMA: É totalmente consensual que o ADN da sociedade não é de uma grande sociedade. Não que tenhamos qualquer coisa contra as grandes sociedades, muito pelo contrário; grande parte dos sócios já estiveram em grandes sociedades. Mas o modelo de negócio que nós perfilhamos é o de uma boutique especializada, com uma matriz muito de

contencioso e, obviamente, com foco no internacional, designadamente na jurisdição angolana, para já.

CL: Embora me tenha juntado recentemente, posso partilhar que, das experiências profissionais que tive, a que gostei mais foi no modelo boutique. Um modelo boutique com alguma sofisticação e uma vertente internacional, que a Melo Alves tem. Quer do ponto de vista do serviço que é prestado ao cliente, quer do ponto de vista da vivência em sociedade, é um modelo que prefiro. Claro que, às vezes, a demanda que nos é exigida pede-nos que crescamos mais um bocadinho. Mas não há intenção de crescer desmesuradamente.

A concorrência com as multidisciplinares assusta-vos de alguma forma?

BMA: A concorrência é sempre positiva. As boutiques jurídicas têm, na nossa perspetiva, no quadro em que vivemos neste momento, uma vantagem. Sobre tudo boutiques jurídicas com uma matriz muito de contencioso. Com as sociedades multidisciplinares e a possibilidade de grandes empresas nacionais na área da consultoria entrarem no mercado legal português - e já estão a entrar -, isso faz com que o core da advocacia, que é o contencioso, seja algo no qual o

ambiente é mais favorável se for no quadro de uma boutique.

As grandes sociedades, no quadro dessa multidisciplinaridade, vão oferecer serviços jurídicos essencialmente na área transaccional, M&A, bancário. No fundo, o contencioso especializado, mais independente, na nossa perspetiva tem mais potencial de crescimento nesta fase numa boutique jurídica.

Quando falam na abertura internacional, em que mercados pensam?

BMA: A abertura internacional do escritório tem dois eixos: o eixo angolano, através da Angola Desk, e o eixo Asian Desk, também bastante importante para o nosso projeto internacional. Quando se está em Angola com clientes que são de natureza multijurisdiccional, muito focados em determinados setores de atividade, designadamente o oil&gas, é natural que alguns estejam noutras geografias dentro dos países língua oficial portuguesa. É natural que surjam oportunidades de expandirmos a nossa rede de parceiros nos PALOP [países africanos de língua oficial portuguesa], designadamente para outras geografias. É algo que está no nosso horizonte, assim que a própria dinâmica da nossa operação em Angola se consolidar e justificar a abertura noutras geografias, designadamente indo atrás dos nossos clientes que também já têm essas operações estabelecidas lá.

Como é que olha para a cooperação no domínio da arbitragem nestes países da lusofonia?

CL: Acho muito estratégica. Há muito que o mercado português se tenta dar a mostrar na arbitragem internacional, sobretudo virado para as arbitragens que têm sede ou origem nos países de língua oficial portuguesa. Infelizmente sem grande sucesso, até agora. Nós temos todas as características para Portugal - e Lisboa ou Porto - se tornarem em ótimos centros de arbitragem. A conversa esteve em cima da mesa na comunidade arbitral durante algum tempo, e perdeu-se. Não é um caminho fácil. É um



CRISTINA BERNARDO



mercado muito dominado por sociedades anglo-saxónicas. Vejo com muito bons olhos que, tal como Madrid se centra para a América do Sul cada vez mais como um excelente centro ou sede de arbitragens para esses mercados, que Portugal o faça para os países de língua oficial portuguesa.

Existem sinergias entre o Angola Desk e o Asian Desk. Como se complementam?

BMA: Através do Asian Desk temos acesso a um mercado (asiático) que é muito propenso a investimento no estrangeiro. Angola, por sua vez, é uma jurisdição que, nesta fase da sua vida económica recebe com muito bom grado investimento estrangeiro. Tendo esta trilogia, digamos assim, Lisboa, China e Angola, conseguimos juntar investidores asiáticos com a jurisdição angolana, que tem imensas oportunidades de investimento nas mais diversas áreas. Para além do *oil&gas*, que é uma área que já está muito mais madura.

Sobre o investimento em IA pelo escritório, o que tem vindo a ser feito?

BMA: Acho que a inteligência artificial (IA) vai prosperar. Fizemos uma parceria com uma *startup* portuguesa, que tem vindo a desenvolver um software muito orientado para as sociedades de advogados. Já está no nosso quotidiano aqui no escritório.

CL: Já usava uma ferramenta de IA no anterior escritório. Tudo o que é a pesquisa é-me oferecido de uma forma muito mais fácil. Trabalho a partir de uma base que, numa outra circunstância, me daria muito mais trabalho. Abarco mais jurisprudência e mais doutrina com esse tipo de ferramenta. É mais do que o facilitismo. Às vezes, até nos dá mais pistas do que aquelas que inicialmente poderíamos estar a ver ou onde demoraríamos mais a chegar.

A aposta nestas ferramentas de IA era condição para se juntar ao escritório?

CL: Foi uma das coisas que falámos no início e que me agradou. De facto, era uma ferramenta que já usava.

Ricardo Santos Ferreira e Inês Amado

rsferreira@medianove.com

A **CMS Portugal** nomeou como associados-coordenadores **David Apolónia**, para Corporate M&A, e **Margarida Rosenbusch e Miguel Almeida e Costa**, para Direito do Trabalho & Fundos de Pensões.

David Apolónia integra a sociedade desde 2017 e presta serviços jurídicos nas áreas de Direito Comercial, Corporate M&A, mercados de capitais e Direito Civil. Margarida Rosenbusch tem 20 anos de experiência e desenvolve predominantemente a sua atividade na área de Direito do Trabalho e Segurança Social. Miguel Almeida e Costa acompanha diversos clientes do setor bancário, financeiro, industrial e tecnológico, no enquadramento legal e definição de políticas e estratégias relacionadas com recursos humanos, bem como na condução de processos judiciais complexos relativos a fundos de pensões.



David Apolónia, Margarida Rosenbusch e Miguel Almeida e Costa

A associada-coordenadora **Rosário Paixão** passou a sócia da **Miranda & Associados**. Tem desenvolvido a sua prática nas áreas do **Direito Mineiro** e do **Direito Comercial e Societário**, sendo ainda um elemento destacado da equipa dedicada à jurisdição de Angola.

Também na Miranda, **João Amaral** passou a sócio de capital. Exerce em Direito Laboral e de Contencioso, com clientes internacionais do setor energético. É um dos sócios responsáveis pela coordenação do grupo de jurisdição da Guiné Equatorial.

A **kgsa** integrou **Maria Luísa Bruges** como advogada associada para a área de Imobiliário e Urbanismo. Traz competências especializadas em operações imobiliárias complexas, projetos de desenvolvimento turístico e matérias de ordenamento e urbanismo. Vem da Cuatrecasas.

A **Sérvulo & Associados** integrou **Mariana Afonso e Cunha**, como asso-



Maria Luísa Bruges

ciada sénior, e **Miguel Dias das Neves** como associado, ambos para a equipa de Direito Público. **Mariana Afonso e Cunha** vem da VdA, onde participou em diversas operações na área da contratação pública, concessões administrativas, parcerias público-privadas e regulação pública. Miguel Dias das Neves vem da Cuatrecasas, onde exercia nas áreas de Contencioso Administrativo, Contratação Pública e Arbitragem.

Miguel Azevedo e Silva integra a **Baluar-te Wealth Advisors** como sócio, assumindo responsabilidades no desenvolvimento e acompanhamento de clientes particulares. Tem 25 anos de experiência e foi diretor-adjunto para *private banking* no Banco Carregosa.

Teresa Madeira Afonso integrou a **Pérez-Llorca** como sócia da área de Imobiliário, em Lisboa. Tem 20 anos de experiência. Vem da PLMJ, onde foi sócia coordenadora da área de Imobiliário e Turismo.

A **SRS Legal** promoveu a associados-coordenadores **Ana Margarida Henriques**, de Laboral e Segurança Social, **Cátia Muchacho**, de Penal e San-



Teresa Madeira Afonso

cionatório, **João Filipe Graça**, de Administrativo e Ambiente, e **José Pinto Santos**, de Imobiliário). Passaram a associadas seniores **Andreia Rodrigues Lopes**, de Corporate & Finance, e **Mariana Silva Marques**, de Administrativo e Ambiente. Foram promovidos a associados principais **Clara Andrade Coelho** e **Joana Ferreira Gonçalves**, ambas de Corporate & Finance; e **Duarte de Almeida Tenreiro** e **Sofia Monjardino Lobão**, ambos de Resolução de Litígios.

Garrigues assessora Fidelidade em venda ao Banco de Portugal

Imobiliário ■ A Garrigues assessorou a Fidelidade na venda de um imóvel ao Banco de Portugal, em Entrecampos, em Lisboa, onde este vai instalar a sua sede. O negócio foi feito por 191,99 milhões de euros. O contrato-promessa de compra e venda foi formalizado a 2 de maio de 2025, estando prevista a conclusão da

transação até ao final de 2027. A equipa de Imobiliário e Urbanismo da Garrigues foi liderada pelo sócio Jorge Salvador Gonçalves, com o apoio da associada Margarida Martins Ramos, e da equipa de Direito Fiscal, representada pela sócia Isabel Vieira dos Reis. A Garrigues já tinha assessorado o grupo Fidelidade na aquisição dos terrenos da antiga Feira Popular em hasta pública lançada pela Câmara Municipal de Lisboa em 2018.

90%

Futebol ■ A Cuatrecasas assessorou a espanhola AMCNO na compra de 90% do capital da SAD da Sanjoanense, clube da 3ª divisão do futebol português, e da cessão de exploração do Estádio Conde Dias Garcia, em São João da Madeira.

Telles assessora compra de 10 milhões da Inter-Risco

Negócio ■ A sociedade de advogados Telles assessorou a gestora de private equity Inter-Risco na compra de uma participação estratégica no Grupo Veracruz, empresa luso-brasileira que se dedica à produção e distribuição sustentável de amêndoa. A equipa jurídica da Telles foi composta três advogados da área

de Corporate, Transacional e Private Equity, Guilherme Seabra Galante (counsel), André Magalhães e Catarina Isidro (associados). A transação ascendeu a 10 milhões de euros, como apurou o Jornal Económico, e foi concretizada através do Fundo Inter-Risco Consolidar. Este fundo conta com o apoio do Fundo de Capitalização e Resiliência, sendo gerido pelo Banco Português de Fomento.

M&A mantém-se abaixo de 2024 e tarda em recuperar

Transações ■ Número de fusões e aquisições e os valores que envolveram caiu, contrariando expectativas de retoma.

Ricardo Santos Ferreira e Inês Amado
iamado@medianove.com

O mercado português de fusões e aquisições (M&A, na sigla inglesa) mantém-se consistentemente abaixo do registado no ano passado em valor e no número de transações, apesar de ter recuperado no conjunto dos primeiros cinco meses, face ao verificado no período entre janeiro e abril. Isto contraria as expectativas de que este seria um ano de recuperação, depois de 2024 ter sido de quebra, de 9% no número de transações e de 13% nos montantes investidos, segundo os dados divulgados pela TTR Data.

Nos primeiros cinco meses deste ano foram concretizadas 198 operações, menos 25% do que em igual período do ano passado. O capital mobilizado caiu 51% neste período, para 2,7 mil milhões de euros, mas só se conhecem dados financeiros de 42% dos negócios.

Tendo em conta, apenas, o mês de maio, o número de operações caiu 14,2%, para 36, entre anunciadas e encerradas, enquanto os mon-

tantes envolvidos retrocederam 33,9%, para 1.133 milhões de euros.

O retrato piora quando entre as transações registadas está a aquisição da empresa líder global em embalagens de vidro para a indústria de cosmética e perfumaria de luxo Verescence pela Draycott, por 490 milhões de euros. É a maior transação de private equity realizada por um fundo de capital de risco português e contou com a participação adicional da Movendo Capital no coinvestimento.

Em abril, foram registadas 31 fusões e aquisições, entre anunciadas e encerradas, o que representa uma descida de 40% face ao mesmo mês de 2024, que movimentaram um valor total de 461,9 milhões de euros, uma quebra de penas 3,1%. Tendo em conta o conjunto dos primeiros quatro meses do ano, o número de transações desceu 30%, para 155 operações, e os montantes envolvidos 62%, para 1,4 mil milhões.

Até maio, foram contabilizadas 26 transações de private equity, representando uma queda de 10% no número de operações, face a igual período de 2024.

Em termos setoriais, o setor do



Draycott e Movendo compraram francesa Verescence por 490 milhões

Imobiliário (Real Estate) foi o mais ativo, com 34 transações, representando 17,7% do total, seguido pelo setor de Internet, Software & IT Services com 23 operações. Mas a TTR Data destaca a queda homóloga de 68% das aquisições estrangeiras no setor de Tecnologia e Internet.

Espanha e os Estados Unidos da América (EUA) foram, de acordo com os dados recolhidos pela TTR Data, os mercados que mais investiram em Portugal, com 23 e 12 transações reportadas, pela mesma ordem.

Ao contrário, “as empresas portuguesas escolheram a Espanha e Estados Unidos como principal destino de investimento, com 10 e oito transações, respetivamente”, refere a TTR Data.

No Private Equity, foram efetuadas 26 operações, 10% abaixo dos números homólogos. No Venture

Capital, foram feitas 39 rondas de investimento, totalizado 261 milhões de euros, o que representa uma quebra em 40% quanto ao número de operações.

No segmento de Asset Acquisitions, foram registadas 49 transações com um valor de 896 milhões, representando uma queda de 19% no número de operações.

Cuatrecasas e VdA lideram

A Cuatrecasas Portugal lidera o ranking de assessores jurídicos nos primeiros cinco meses do ano, com 17 operações, enquanto em valor o primeiro lugar é pertença da VdA, contabilizando um total de 490 milhões de euros.

No ranking de assessores financeiros, por número de transações e valor lidera o Banco Bradesco BBI com duas operações registadas e 400,6 milhões de euros mobilizados.

PLEN assessorou maior negócio de private equity

■ A sociedade de advogados PLEN assessorou juridicamente a Draycott na aquisição da Verescence, empresa líder mundial em embalagens de vidro para a indústria de cosmética e perfumaria de luxo, à Stirling Square Capital Partners por 490 milhões de euros.

Este foi o maior negócio feito por um fundo de capital de risco português.

A operação contou também com o coinvestimento da Movendo Capital.

A equipa da PLEN foi liderada pela partner Marta Leitão, que tem vindo a acompanhar a Draycott ao longo de vários anos.

“Esta operação é um reflexo do que se constrói com relações de parceria de longo prazo: confiança mútua, alinhamento estratégico e a capacidade de enfrentar juntos desafios complexos”, diz Marta Leitão.

Sedeada em França, a Verescence tem presença industrial em Espanha, nos Estados Unidos da América e na Coreia do Sul.

Depois da entrada da Purever em 2024, com este negócio a Draycott consolida o crescimento internacional enquanto gestora de ativos, com dois investimentos além-fronteiras, que totalizam 720 milhões de euros, em menos de um ano.

Vista como uma oportunidade única de investimento numa empresa líder mundial, a Draycott prepara-se agora para apoiar a próxima fase de crescimento da Verescence alavancando a sua experiência em eficiência operacional, evolução estratégica de portefólio e liderança em sustentabilidade. MR

CMS Portugal assessora Atenor em compra

Imobiliário ■ A CMS Portugal assessorou a Atenor na compra de um terreno no Parque das Nações, em Lisboa, destinado à construção de um complexo de 8.000 metros quadrados de escritórios e espaços comerciais, que irá contar com mais de 15% de espaços exteriores privados e um jardim público adjacente.

A Atenor é um promotor imobiliário líder na vanguarda da sustentabilidade, destacando-se pela sua abordagem inovadora no desenvolvimento de projetos mistos que englobam escritórios, residências e espaços comerciais.

A equipa da CMS Portugal foi coliderada pelos sócios de Imobiliário & Urbanismo Sara de Almeida Barroso e José Manuel Silva Nunes e contou com a participação dos associados Carlos Henriques Saraiva e Inês Soares de Melo.



Startups ■ O Fundo Ageas INvest já apoiou oito startups, com um investimento de seis milhões de euros. Seis são portuguesas - Knok, Maven, Coverflex, Student Finance, Tonic e Automaise -, uma espanhola, a Bdeo, e uma americana, a Equall.

PAF assessora Clínica das Antas na venda ao Miranza

Negócio ■ A PAF Advogados prestou assessoria jurídica à Clínica Oftalmológica das Antas no processo em que esta sociedade foi adquirida pelo grupo espanhol Miranza. O negócio marca a entrada do operador espanhol no mercado português com a aquisição da única clínica com bloco

operatório de oftalmologia sem ser em ambiente hospitalar. O grupo Miranza é líder na área dos cuidados oftalmológicos e bem-estar em Espanha, com mais de 20 centros localizados nas principais regiões do país. As clínicas de oftalmologia são centros médicos/cirúrgicos líderes nas suas respetivas áreas e têm consultórios satélite em locais próximos para fornecer a melhor cobertura a pacientes nacionais e internacionais.

Portugal prepara-se para liderar uma nova geração de IA

Agentic AI ■ As empresas portuguesas têm pela frente desafios, mas também uma oportunidade. Setor segurador vai ser transformado.

António Sarmento
asarmento@medianove.com

A Agentic AI representa um passo evolutivo significativo na inteligência artificial (IA), surgindo como uma versão mais avançada da inteligência artificial generativa (GenAI). Enquanto a GenAI se baseia principalmente em Large Language Models (LLMs) para gerar conteúdo e interagir com os utilizadores, a Agentic AI leva essa tecnologia mais além, transformando-a numa força de trabalho digital altamente especializada.

“A grande inovação da Agentic AI está na sua arquitetura multiagentes, que permite criar agentes com competências específicas: desde resumir informação e interpretar regras de negócio, até consultar sistemas de informação e executar tarefas complexas. Esses agentes são supervisionados por agentes de nível superior, que asseguram a operação fluida do sistema, tomando decisões, otimizando fluxos de trabalho e executando tarefas de forma autónoma, sem intervenção humana constante”, afirma ao Jornal Económico Nuno Schaller Gonçalves, Partner da Deloitte.

Para as seguradoras, isso traduz-se numa automação profunda de processos essenciais: desde a gestão de sinistros e subscrição de apólices, até ao contacto com clientes. “As previsões da Deloitte apontam para que 25% das



A Agentic AI vai transformar a forma como as organizações operam

organizações que hoje estão a trabalhar temas de GenAI estarão a fazer esforços e a implementar projetos com Agentic AI durante este ano. Até 2027 prevemos que este número duplique para 50%”, acrescenta.

A Agentic AI está pronta para transformar a forma como as

organizações operam, tomam decisões e entregam valor aos seus clientes e pode a fazer a diferença em várias áreas - seguros, saúde, retalho, indústria ou cadeias de abastecimento.

Entre os principais desafios encontram-se a complexidade regulatória, atualização tecnológica ou documentação dos processos de negócio.

“Portugal reúne hoje um conjunto de condições únicas para se afirmar como um polo europeu de referência na adoção e desenvolvimento de Agentic AI - uma nova geração de IA com maior autonomia, capacidade de decisão e aplicação transversal a múltiplos setores, incluindo o dos seguros”, conclui Nuno Schaller Gonçalves.



Nuno Schaller Gonçalves
Partner
da Deloitte

ETL entra em Portugal e quer crescer 50% este ano

Assessoria ■ Rede internacional estima atingir este ano um volume de negócios consolidado na ordem dos cinco milhões de euros e duplicar a base de clientes.

António Sarmento
asarmento@medianove.com

A ETL Global (European Tax and Law) é uma rede internacional de escritórios de contabilidade, auditoria e advocacia, com origem na Alemanha e presença em mais de 55 países. A entrada direta em Portugal enquadra-se neste movimento estratégico que visa reforçar a presença direta em mercados europeus com forte dinâmica empresarial. “Portugal é um país com um elevado número de PME, cada vez mais exigentes e com ambições internacionais - o que encaixa perfeitamente no perfil de mercado onde a ETL atua. A presença direta no país permite-nos oferecer um serviço mais próximo e ajustado à realidade local,

mas com acesso à escala e know-how global da rede”, diz Sérgio Ramos, Master Partner para Portugal da ETL Global.

O responsável projeta para Portugal um crescimento na ordem dos 50% em 2025, tanto em volume de negócios como na base de clientes. “O processo de expansão da ETL em Portugal prevê uma dispersão geográfica estratégica, com o objetivo de reforçar a presença local e a proximidade com os clientes. Estão a ser analisados investimentos no Norte, Centro e Sul do país, bem como nas Regiões Autónomas, através de parcerias ou aquisições de estruturas com forte enraizamento local. Para além da expansão territorial, a estratégia da ETL em Portugal inclui também a integração de serviços transversais às empresas que integram o grupo”, acrescenta.

A partilha estruturada de conhecimento garante que os profissionais em Portugal estão alinhados com as melhores práticas internacionais - em áreas como auditoria, compliance, fiscalidade internacional, ESG ou reorganizações empresariais. “Queremos ser o parceiro de confiança das PME, não apenas ao nível do cumprimento fiscal e contabilístico, mas também na sua evolução enquanto organizações competitivas, bem geridas e preparadas para crescer. Acreditamos que um acompanhamento técnico próximo e qualificado pode fazer toda a diferença - sobretudo num país como Portugal, onde as PME representam a grande maioria do tecido empresarial”, afirma Sérgio Ramos, Master Partner para Portugal da ETL Global.



Sérgio Ramos
Master Partner para Portugal
da ETL Global

A IA pode revolucionar ainda mais a prática jurídica em Portugal

Fundada em 1996, a Clarenet Portugal é o maior fornecedor de serviços de tecnologias de informação no país. Conversamos com Nuno Sousa, Financial Services Director, que nos revela as especificidades da transformação digital nas sociedades de advogados

A digitalização constitui um imperativo competitivo inevitável. Com praticamente 30 anos de experiência e conhecimento profundo de tecnologia e do setor jurídico, a Clarenet Portugal tem vindo a apoiar a transformação digital das sociedades de advogados. Nesta entrevista, Nuno Sousa explica como este trabalho tem sido feito e deixa claro que a IA não substitui o advogado.

De que maneira a Inteligência Artificial (IA) tem vindo a entrar na transformação digital das sociedades de advogados?

A adoção da IA neste setor segue padrões de adoção tecnológica caracteristicamente conservadores. Soluções de pesquisa jurisprudencial assistida, análise documental automatizada e a revisão de minutas contratuais, em ambientes controlados, ou privados, que preservam a confidencialidade cliente-advogado, são alguns exemplos.

O que a Clarenet Portugal oferece às sociedades de advogados?

Oferecemos algo que muito poucos players no mercado conseguem: uma abordagem verdadeiramente tecnológica e especializada para o setor jurídico. O que mais nos diferencia é compreendermos profundamente os requisitos únicos deste setor: confidencialidade absoluta, compliance regulatório rigoroso, e resistência cultural à mudança.

A aplicação de IA levou a alterações na abordagem legal?

A IA está e poderá revolucionar ainda mais a prática jurídica em Portugal. Vemos, nos nossos clientes, que a pesquisa jurisprudencial está a ser completamente transformada. Mas a IA não substitui o advogado. Todos os outputs dos nossos sistemas requerem validação humana. O que fazemos é potenciar dramaticamente a capacidade analítica dos profissionais.

A IA tira conclusões baseando-se numa enorme quantidade de



Nuno Sousa, Financial Services Director

informação. Como a Clarenet Portugal garante a fiabilidade?

A solução é recorrer a uma "metodologia de validação em camadas", à semelhança dos sistemas financeiros. Primeira camada, AI Act Europeu. Recomendamos sempre um assessment inicial para perceber que sistemas de IA se enquadram nas diferentes categorias de risco definidas pela regulamentação. Segunda camada, implementar Data Governance nas várias dimensões de Data Controlo de Acessos, Qualidade, Privacidade e Segurança da Informação. Terceira camada, testar constantemente os outputs contra casos conhecidos.

Quarta camada, todos os sistemas jurídicos com auxílio de IA têm de mostrar como chegaram a cada conclusão. Quinta camada, revisão constante por humanos - exemplo disso é garantir um acompanhamento por Cloud Data Architects, AI Engineers e Data Scientists certificados que supervisionam cada implementação dos sistemas de IA. E quando surgem dúvidas? Paramos. É melhor perder eficiência do que perder credibilidade.

eticamente, quais são os desafios e como assegurar o cumprimento?

Os desafios éticos são enormes e quem disser o contrário está a ser irresponsável. O viés algorítmico é um deles, tal

como a transparência versus confidencialidade e a democratização versus exclusão. Por isso é importante garantir um princípio basilar, nomeadamente o "Ethics-by-Design".

Em relação à proteção de dados, tem havido avanços?

Sim, houve avanços significativos, e isso traduz-se diretamente em vantagem competitiva para os nossos clientes.

Para sociedades de advogados que lidam com informação ultra-sensível, desenvolvemos sistemas exclusivos para cada cliente. Criámos assistentes de IA através dos quais os advogados acedem a toda a informação e mantêm os dados sensíveis protegidos automaticamente.

Para clientes maiores, desenvolvemos modelos de linguagem dedicados sobre infraestrutura dedicada, treinados especificamente na jurisprudência e documentação da empresa.

Quais os desafios mais importantes em todo este processo?

Creio que o principal desafio reside nas dimensões humana e organizacional. A adaptação de profissionais com práticas estabelecidas a novos paradigmas tecnológicos requer a conhecida gestão de mudança. Não podemos ignorar a necessidade de desenvolvimento de competências digitais avançadas nas equipas de jurídicos, que formam as sociedades, não esquecendo a temática da manutenção do equilíbrio entre eficiência tecnológica e relacionamento interpessoal. A sociedade que encontrar este equilíbrio estará, certamente, em clara vantagem competitiva relativamente à sua concorrência.

O que se pode prever para o futuro próximo?

Prevemos, por exemplo, o surgimento de perfis profissionais que combinam competências jurídicas e tecnológicas avançadas. O futuro não se orienta para a substituição do profissional jurídico, mas para a sua potenciação através de ferramentas que amplificam as suas capacidades analíticas e decisórias.