JE editors

·TALKS·

Acompanhe em direto na plataforma multimédia JETV, em www.jornaleconomico.pt

9 setembro | 14h00

Entenda o impacto da pandemia na área da assessoria financeira.
Esperamos por si!

Convidados: moneris

Este suplemento faz parte integrante do Jornal Económico Nº 2109 não pode ser vendido separadamente

3 setembro 2021 | ESPECIAL

ESPECIAL

LÍDERES DA ASSESSORIA FINANCEIRA

OLHAR O FUTURO COM OTIMISMO

O desenrolar dos processos de vacinação e a aceleração da recuperação das economias faz com que a assessoria financeira olhe com otimismo para o futuro, acreditando na manutenção da dinâmica de crescimento que vem desde o primeiro choque da pandemia. Com um quadro económico estável, haverá mais oportunidades de negócio, para resolver problemas criados pela situação de exceção vivida no último ano e meio e para investir no desenvolvimento.

ANÁLISE

Fusões e aquisições prometem manter tendência de crescimento

Com o atual enquadramento macroeconómico, o mercado pode manter a tendência de crescimento e aproveitar as oportunidades criadas pela ressaca da pandemia e pela recuperação das economias. ● II

ANÁLISE

Recuperação da pandemia continua, com tom positivo ● IV

TECNOLOGIA

Dos contactos virtuais à Big Data, tecnologia mudou assessoria financeira ● VI

FÓRUM

Que expectativas tem para a evolução da economia e do mercado este ano e no próximo? ● X

ANÁLISE

Fusões e aquisições prometem manter tendência de crescimento

Com o atual enquadramento macroeconómico, o mercado pode manter a tendência de crescimento e aproveitar as oportunidades criadas pela ressaca da pandemia e pela recuperação das economias.

RICARDO SANTOS FERREIRA
rsferreira@jornaleconomico.pt

O termo que melhor define o estado de espírito dos protagonistas do sector da assessoria financeira é "otimismo", porque o mercado recuperou francamente desde a travagem brusca provocada pelo início da pandemia de Covid-19, ultrapassando os níveis de anos anteriores, mesmo durante a mais profunda quebra económica vivida em democracia, e porque tem condições para continuar a crescer, prolongando a atual tendência.

"A economia portuguesa continua a demonstrar sinais de resiliência e perseverança", diz Narciso Melo, head of Corporate Finance do Banco Finantia, ao Jornal Económico (JE), acrescentando que "o atual contexto de taxas de juro baixas e liquidez disponível tem gerado várias oportunidades ao nível de operações de M&A [fusões e aquisições, na sigla em inglês]", o que permitiu o ressurgimento, desde o início do verão do ano passado, num movimento que continua até agora. "O ano de 2021 está a ser marcado por um otimismo cauteloso dos investidores, muito devido às expectativas de recuperação com a adoção generalizada das vacinas, o que tem permitido que o mercado de M&A e de assessoria financeira continue a experienciar um momento positivo, especialmente nos sectores menos afetados ou positivamente afetados pela pandemia, que deverão continuar a brilhar", afirma Acácio Matoso Rego, head of Corporate Finance & Financial Sponsors – Corporate & Investment Banking do Santander em Portugal. "Com o avanço do programa de vacinação, a chegada da 'bazuca' europeia e o elevado nível de liquidez, perspetiva-se o acelerar das operações de M&A a nível geral e, também, em Portugal", acrescenta.

O atual enquadramento macroeconómico, com taxas de juro a níveis historicamente baixos, suportou a retoma do mercado e os especialistas ouvidos pelo JE consideram que continuará a ser a base do esperado desenvolvimento futuro. "A economia portuguesa deverá seguir a tendência de recuperação nos próximos anos. Existe alguma expectativa sobre a evolução das taxas de juro, contudo, os receios de um aumento sustentável da inflação não têm sido concretizados. Espera-se, por isso, a manutenção dos níveis de taxas de juro de referência na Europa assim como nos spreads do risco soberano português", diz Pedro Costa, Responsável pelo Departamento de Corporate Solutions Haitong.

O baixo preço do dinheiro permitirá explorar as oportunidades que se perfilam na ressaca da crise pandémica, que afetou de forma diferente sectores e empresas, e, também, suportar o investimento de adaptação para que as empresas se fortaleçam para aproveitar da melhor forma o processo de retoma das economias. "As oportunidades no desenvolvimento de processos de fusões e aquisições deverão dar-se pela implementação de decisões de investimento adiadas, fusões e operações de capitalização com vista a estabelecer empresas mais sustentáveis e competitivas para fazer face a novos choques e, ainda, por processos de reestruturação", aponta Acácio Matoso Rego.

Narciso Melo refere concentrações empresariais, mas também a "atuação de fundos nacionais e internacionais que continuam pressionados para investir nos mais diversos sectores". Pela escassez de capital em Portugal, Melo indicia que o investimento virá do exterior. "Relativamente a um futuro próximo, as nossas expectativas continuam bastante otimistas, com especial enfoque em operações *cross-border*", diz. "A escassez endémica de capitais próprios em Portugal, assim como os reduzidos níveis de poupança, são fatores que explicam o motivo pelo qual as empresas e investidores nacionais deverão continuar mais do lado vendedor", acrescenta, por seu lado, Pedro Costa.

Também Joaquim Castro, diretor do Bankinter Investment em Portugal, prevê "um número muito significativo de vendas das empresas portuguesas e poucas aquisições por parte destas". Considera que as empresas portuguesas chegam, "na sua maioria, a esta etapa, tecnologicamente e comercialmente bem posicionadas, mas fracas em termos de capitalização", constituindo, assim, um alvo para entidades externas.

ACÁCIO MATOSO REGO
Head of Corporate Finance & Financial Sponsors - Corporate & Investment Banking do Santander em Portugal

NARCISO MELO
Head of Corporate Finance do Banco Finantia

PEDRO COSTA
Responsável pelo Departamento Corporate Solutions do Haitong Bank

JOAQUIM CASTRO
Diretor do Bankinter Investment

Sectores em destaque

"Em Portugal, os *financial sponsors* internacionais deverão continuar a estar muito ativos e atentos ao mercado e perspetivamos que os empresários portugueses poderão estar agora mais recetivos a parcerias com este tipo de investidores, ou a operações de consolidação como forma alternativa de facilitar a capitalização e crescimento das suas empresas", considera Acácio Matoso Rego. Dá como exemplo a entrada do fundo CVC, "um dos maiores *financial sponsors* mundiais" no capital da Sonae MC, dona da cadeia de hipermercados Continente, com a aquisição de uma participação de 24,99%, por 528 milhões de euros, acrescidos de um pagamento contingente diferido. "A curto e médio-prazo, espera-se que os sectores menos cíclicos, bem como sectores que foram beneficiados com a pandemia de Covid-19, como por exemplo os sectores de tecnologia, retalho alimentar e saúde, liderem o *dealflow*", diz o head of Corporate Finance & Financial Sponsors – Corporate & Investment Banking do Santander em Portugal. Concretiza, dizendo que, tendo em conta os estímulos à economia trazidos pelos Planos de Recuperação e Resiliência europeus e o levantamento gradual das restrições impostas pelo combate à pandemia, se manterá o interesse nas infraestruturas e energia & renováveis, que são "sectores mais regulados e com maior estabilidade de *cash flows*", mas também em "sectores industriais de consumo ou serviços que foram positivamente impactados por esta crise, como os negócios de tecnologia, alimentares ou agrícolas, saúde, logística, materiais de construção, ou certos tipos de retalho, como a distribuição alimentar".

"Adicionalmente, perspetivo

que a atividade de M&A se mantenha em níveis relativamente elevados em 2021 e no próximo ano em transações de ativos distress nos sectores mais cíclicos e mais prejudicados pela crise pandémica, como o imobiliário, hotelaria e turismo, à medida que os níveis de valorização se tornem mais atrativos", acrescenta.

Pedro Costa assinala, também, a possibilidade de operações internas no mercado. "Poderemos assistir a algumas operações de concentração em alguns sectores em Portugal com objetivos de ganhos de escala e de eficiência", prevê.

Riscos na pandemia e nas taxas de juro

Mesmo com o otimismo declarado, existem riscos que são considerados, não só por possíveis reveses na gestão da pandemia, como por alterações ao quadro macroeconómico, com, por exemplo, o ressurgimento de pressões inflacionárias a condicionar a política acomodatícia seguida pelos bancos centrais.

"O grau de vacinação da população, as novas estirpes do vírus SARS-CoV-2, o aumento do preço da energia, a crise dos contentores, a rutura no fornecimento de matérias-primas e de subprodutos, o regresso da inflação, o fim das moratórias, o primado das políticas de ESG [sigla em inglês para ambiental, social e de governança], as reuniões por videoconferência, a inexistência de feiras internacionais, o teletrabalho, são algumas novas variáveis que os gestores têm de incorporar hoje nas suas decisões", avisa Joaquim Castro. "Se algumas destas são meramente conjunturais, outras assumirão o carácter de um novo paradigma na sociedade e na economia", considera, apontando, contudo, que "ambas geram um ambiente de incerteza, aumentando os riscos das decisões e também das indecisões, o que é limitador da atividade económica".

Pedro Costa refere, ainda, como risco, uma eventual menor capacidade das empresas para cumprirem com o pagamento das suas dívidas. "A possível deterioração do risco de crédito não tem sido confirmada pelo *downgrade* das notações de crédito", diz, mas considera que é "uma área a ter atenção, especialmente nos sectores mais afetados pela pandemia".

> "Considerando os estímulos à economia trazidos pela 'bazuca europeia' e o levantamento gradual das restrições da pandemia, perspetivo que a atividade de M&A se mantenha em níveis relativamente elevados em 2021 e no próximo ano", diz Acácio Matoso Rego

O futuro da assessoria financeira

BRUNO PIRES
Partner na Moss & Cooper

A evolução da sociedade e, por conseguinte, da economia mundial, tem alterado o paradigma dos negócios e das empresas. O foco numa economia centrada nas pessoas tem vindo a emergir e, desta forma, aumentado a procura por respostas para os principais desafios sociais.

A pandemia Covid-19 veio acelerar esta transformação na sociedade e os serviços de assessoria financeira não ficaram de fora. Estes serviços têm vindo a implementar novas tecnologias, metodologias de trabalho e formas de comunicação com o intuito de melhorar e adaptar a sua oferta às reais necessidades do mercado.

Embora o sector dos serviços financeiros tenha conseguido resistir ao "tsunami digital" e continuar as suas operações, as empresas de assessoria financeira estão a atravessar um processo de adaptação e transformação à nova realidade. A procura por ligações centradas nas pessoas e os novos desafios criados pelo mercado, como a automatização de processos, a quantidade de dados gerados e armazenados pelas organizações ou a orientação para um apoio mais estratégico e complementar às ferramentas tecnológicas, obriga as empresas do mercado de assessoria financeira a um processo de transformação e especialização dos seus serviços. A forma como as empresas de serviços financeiros irão gerir o aumento exponencial de dados recolhidos terá um papel essencial na sua capacidade de aumentar a confiança dos clientes e na evolução do sector financeiro.

Paralelamente, outra tendência que irá claramente ter impacto na evolução do mercado de serviços de assessoria financeira é a Responsabilidade Social. As empresas estão cada vez mais orientadas para uma procura equilibrada entre lucro e impacto social positivo. Neste sentido, os serviços de assessoria financeira estão também em fase de adaptação para incluir metodologias que permitam a transição para uma sociedade mais justa e sustentável através da adaptação de produtos e serviços socialmente responsáveis. A capacidade das empresas de atrair e reter talento, gerar lucros, gerir riscos de negócio, dependerá cada vez mais de seu compromisso com um impacto social positivo.

Por último, o mercado de assessoria financeira irá evoluir também os seus modelos de negócio, adaptando-os à nova realidade. As tendências do mercado apontam para a criação de cada vez mais sinergias entre diferentes stakeholders, tornando o mercado mais dinâmico e interdependente, marcado por empresas e necessidades em constante mudança, e alterações no mercado de trabalho. Modelos de negócios inovadores e ecossistemas de parceria serão necessários para responder a estes desafios e, desta forma, estabelecer vantagens estratégicas.

Com a sociedade em acelerada transformação, as empresas de serviços de assessoria financeira estão em posição privilegiada para ter impacto em toda esta mudança. A capacidade de se adaptar e aproveitar as oportunidades emergentes do mercado poderá ter um enorme impacto na indústria e na procura por uma sociedade mais justa e sustentável a longo prazo.

Com o apoio moss & cooper

ANÁLISE

Recuperação da pandemia continua, com tom positivo

As operações de M&A, 'private equity', 'venture capital' e aquisições de ativos travaram com a pandemia, mas recuperaram e fecharam 2020 em alta. Mesmo com quebra nos primeiros meses deste ano, a expectativa é que o movimento se mantenha.

RICARDO SANTOS FERREIRA
rsferreira@jornaleconomico.pt

O mercado português de fusões e aquisições (M&A, na sigla em inglês) evolui com um tom positivo, se olharmos para todo o tempo desde a eclosão da pandemia de Covid-19, no primeiro trimestre do ano passado, e mesmo tendo em conta a quebra homóloga verificada nos primeiros dois terços de 2021, altura em que foi decretado um segundo período de confinamento. "O mercado de assessoria financeira passou por duas fases bastante diferentes desde o início da pandemia, com uma forte travagem no segundo trimestre de 2020, com muitas operações a serem suspensas ou canceladas, fruto do grau de incerteza que se vivia no mercado, mas com uma forte recuperação desde o verão do ano passado, que continuou até ao momento", diz ao Jornal Económico (JE) Miguel Farinha, partner e head of Strategy and Transactions da consultora EY Portugal. "Entre março e junho de 2020, devido à forte contração económica e à incerteza relativamente ao processo de recuperação económica, os agentes económicos optaram por diferir os seus investimentos. Após este período, o mercado recuperou, em resultado das políticas expansionistas de apoio à economia por parte de governos e bancos centrais", acrescenta João Sousa Leal, partner de Advisory da consultora KPMG e especialista em M&A.

Depois da quebra motivada pela pandemia, o mercado recuperou fortemente, acabando ano passado com os valores agregados elevados de operações de M&A, *private equity*, *venture capital* e aquisição de ativos, de acordo com os dados disponibilizados pela plataforma tecnológico-financeira Transactional Track Record (TTR), que aponta para mais de 18,2 mil milhões de euros movimentados, mesmo com um menor número de operações, e pela plataforma de informação financeira Mergermarket, que reporta negócios de 13,9 mil milhões de euros. Independentemente da diferença entre as duas plataformas, devida a diferentes critérios para o registo das operações, o facto é que 2020 foi o ano mais produtivo desde 2014.

Para isso, contribuíram negócios de grande envergadura, registados pela TTR, como a aquisição de uma posição de 81,1% da Brisa – Autoestradas de Portugal pela APG, a gestora de ativos do fundo de pensões dos funcionários públicos e do sector da educação dos Países Baixos, e pelo NPS, o fundo de pensões da República da Coreia, por 2,43 mil milhões de euros; ou a aquisição do operador português de torres de telecomunicações OMTEL pela espanhola Cellnex, por 800 milhões de euros; ou, ainda, no sector imobiliário, que foi dominante, a aquisição do parque empresarial Lagoas Park, em Oeiras, pelo fundo britânico Henderson Park Capital Partners, por 421 milhões de euros.

"Após uma fase inicial de *wait and see*, decorrente dos efeitos da pandemia, o mercado tem registado um crescimento muito significativo, empurrado por um contexto favorável de muita liquidez e por taxas de juro baixas, mas igualmente pela constatação de necessidade de crescimento por parte de muitas empresas ou por diversificação e aposta tecnológica de outras", considera Miguel Farinha. "É neste contexto de mercado de elevada liquidez e grande capacidade de investimento dos investidores financeiros que o mercado de assessoria financeira tem vindo a operar nos últimos 12 meses e que tem resultado num desempenho muito positivo", explica João Sousa Leal ao JE.

MIGUEL FARINHA
Partner e head of Strategy and Transactions da EY Portugal

JOÃO SOUSA LEAL
Partner de Advisory da KPMG

Quebra em 2021, mas com grandes negócios

No entanto, se olharmos apenas para os primeiros oito meses deste ano, registamos uma quebra de 34% no valor agregado dos negócios registados pela TTR, face a igual período de 2020, para 7,97 milhões de euros, mas tendo em conta, primeiro, que só são conhecidos os valores de 47% das operações, depois, que a amplitude da quebra tem-se reduzido à medida que o ano vai avançando (era de 42% em julho). No conjunto dos primeiros oito meses, o número de operações subiu 29,11%.

De acordo com os dados da Mergermarket, datados de agosto, foram registadas 48 operações no ano, que envolveram 3,43 mil milhões de euros, o que representa apenas 24,6% do total de negócios de 2020.

O negócio que está a marcar este ano, no *ranking* feito por esta última plataforma de informação financeira, é a venda da posição de 60% que o grupo Carlyle detinha na portuguesa Logoplaste ao fundo de pensões canadiano Ontario Teachers' Pension Plan, por 855 milhões de euros, numa operação que contou com a assessoria financeira da Goldman Sachs, Barclays Bank e Credit Suisse.

Na lista das maiores transações pontifica, também, a venda de uma participação de 24,99% do capital da Sonae MC, dona da cadeia de hipermercados Continente, ao fundo CVC por 528 milhões de euros, acrescidos de um pagamento contingente diferido que pode ascender a 63 milhões de euros, num negócio em que o grupo da família Azevedo contou com a assessoria financeira da Goldman Sachs.

Ainda acima dos 500 milhões de euros, a venda, pela EDP Renováveis, de um portefólio eólico de 221 megawatts (MW), composto por cinco parques eólicos (três em operação e dois em construção) localizados em Portugal, à Onex Renewables, dos Emiratos Árabes Unidos. O negócio foi feito por cerca de 530 milhões de euros (que a Mergermarket regista por 627 milhões de dólares).

Apesar do menor valor por operação, o sector imobiliário continua a destacar-se entre o conjunto das operações financeiras. A TTR destaca, nos dados relativos aos oito primeiros meses do ano, que este foi o sector mais ativo, movimentando, neste período, 1,3 mil milhões de euros. Dá como exemplo o processo de "aquisição de um portfolio residencial em Portugal pela Memoryzoom, empresa controlada pela francesa Tikehau Capital, a espanhola Talus Real Estate e pela portuguesa Albatross Capital, cujo valor foi de 300 milhões de euros", num negócio com a assessoria financeira da EY Portugal.

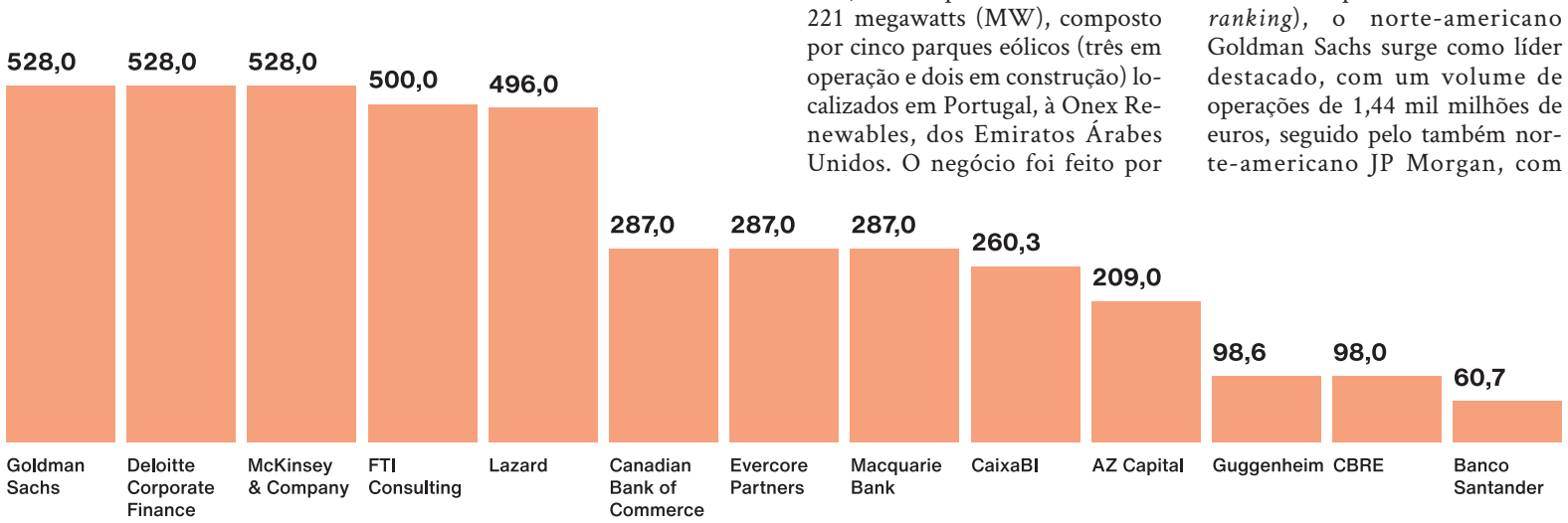
O sector de tecnologia surge a seguir, contabilizando 904 milhões de euros, e em terceiro lugar está o sector financeiro e dos seguros, com 855 milhões de euros.

"Num cenário de grandes incertezas, o apetite dos investidores por classes de ativos não relacionados com taxas de juro tenderá a aumentar", diz Pedro Coelho, vice-presidente da Square Asset Management. A gestora de ativos imobiliários surge como parte num dos maiores negócios registados pela Mergermarket, com a compra do complexo de edifícios onde se insere o Porto Palácio Hotel, antigo Sheraton, na Avenida da Boavista, no Porto, por 62,5 milhões de euros, como noticiou o JE.

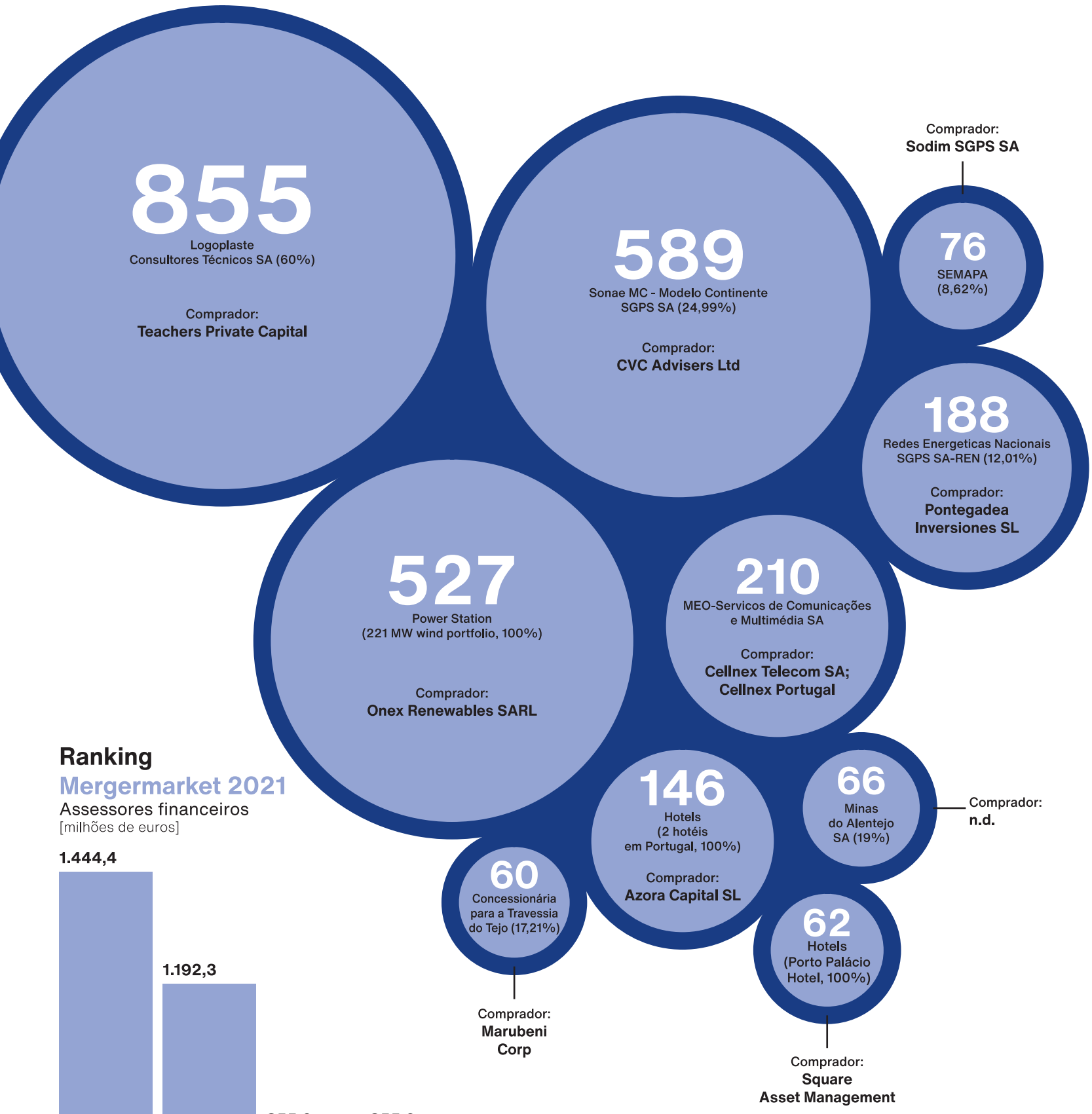
Goldman Sachs lidera

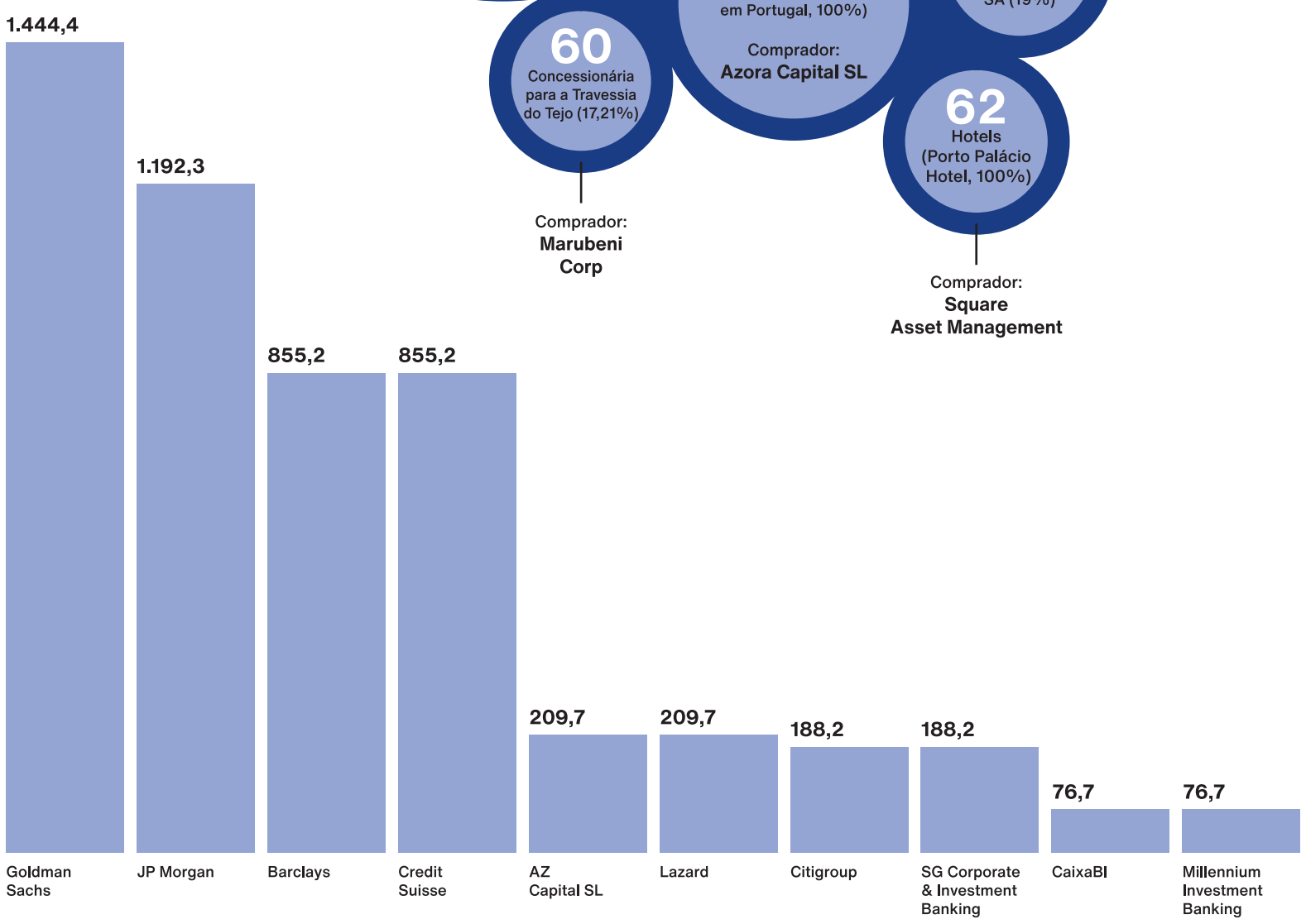
Com a participação nos dois maiores negócios anunciados (ainda que, pelas regras da Mergermarket, não necessitem de estar concluídos para constarem do *ranking*), o norte-americano Goldman Sachs surge como líder destacado, com um volume de operações de 1,44 mil milhões de euros, seguido pelo também norte-americano JP Morgan, com

Ranking
TTR 2021
Assessores financeiros
[milhões de euros]



Fonte: Mergermarket, TTR





Infografia: Mário Malhão | mmalhao@jornaleconomico.pt

1,19 mil milhões, e pelo britânico Barclays e pelo Credit Suisse, com 855 milhões de euros, fruto da assessoria prestada na venda da posição de controlo na Logoplaste.

No ranking elaborado pela TTR, com outras regras (exclui, por exemplo, as *joint-ventures*), a Goldman Sachs também lidera, com um volume de operações de 528 milhões, mas ocupa esta posição juntamente com a Deloitte Corporate Finance e a McKinsey & Company, com o mesmo valor atribuído, devido à participação no negócio entre a Sonae MC e o CVC. Surge, depois, a FTI Consulting, com 500 milhões de euros, resultado da assessoria na aquisição, pela China Three Gorges, de um portefólio de energia renovável de mais de 400 MW em Espanha a um consórcio liderado pelo grupo Corporacion Masaveu, que incluía o grupo belga Korys Group e um grupo de investidores minoritários portugueses, através da Exus Management Partners.

A terceira posição do *ranking* é ocupada pelo Lazard, com 496 milhões de euros, que teve como principal operação registada a aquisição da Tilbury Green Power Holdings pela Greenvolt e pela EQUITIX. Com este negócio, a empresa portuguesa ficou com uma central de energia renovável a biomassa, localizada no porto de Tilbury, no Essex, em Inglaterra, e tem uma capacidade de produção de 42 MW. Neste negócio estiveram também o Canadian Imperial Bank of Commerce, a Evercore Partners e o Macquarie Bank, que aparecem logo a seguir, todos com 287 milhões de euros.

O Caixa BI surge a seguir, com 260 milhões de euros, pela assessoria prestado no âmbito da oferta pública de aquisição lançada pela Sodim sobre o capital que ainda não controlava na Semapa.

KPMG e EY lideram o *ranking* da consultoria e *due diligence*, em valor e número de operações.

Alemanha, Estados Unidos e Luxemburgo

A preponderância das instituições financeiras internacionais nos *rankings* traduz a apetência de investidores estrangeiros pelo mercado português. Os dados da TTR mostram que quase dois terços (64,8%) do dinheiro aplicado nos negócios feitos nos primeiros oito meses do ano veio do exterior, ultrapassando os 5,1 mil milhões de euros. A Alemanha foi o maior investidor, representando 22,2% do total, seguida dos Estados Unidos, com 21,4%, e do Luxemburgo, com 20,8%. De cada um destes países vieram mais de mil milhões de euros de investimento e, em conjunto, representam quase dois terços da origem do investimento estrangeiro registado pela TTR.

Espanha registou o maior número de operações (39) e aparece na lista como a quarta mais relevante origem de capital, com 929,8 milhões de euros.

"Continuamos a verificar que os investidores financeiros mantêm um forte interesse no mercado português", aponta, em jeito de resumo, Sousa Leal.

TECNOLOGIA

Dos contactos virtuais à 'big data', tecnologia mudou M&A

O sector da assessoria financeira assentou a sua resiliência em pandemia no recurso a ferramentas tecnológicas que permitiram manter o contacto com os clientes. O futuro deve passar por mais soluções neste âmbito.

JOÃO BARROS
jbarros@jornaleconomico.pt

A pandemia trouxe avanços tecnológicos acelerados pela necessidade de evitar contactos, mas o uso de novos métodos e ferramentas inovadoras na assessoria financeira vai bastante para lá dos avanços do último ano e meio. Desde a gestão de registos à cibersegurança, passando por temáticas como a inteligência artificial ou *big data*, a digitalização neste sector era já bastante presente antes da Covid-19, especialmente no que toca ao *backoffice*, mas esta inovação deverá chegar cada vez mais aos pontos de contacto com os clientes.

Sendo um "negócio de pessoas", como caracteriza Narciso Melo, head of Corporate Finance do Banco Finantia, o mercado de fusões e aquisições (M&A, na sigla em inglês) tem experienciado uma "redução de custos ao longo de todo o processo de consolidação e reorganização das empresas", à boleia do maior recurso a meios tecnológicos.

"O avanço tecnológico, mais pronunciado do último ano e meio provocado pela pandemia, veio para ficar, embora não seja fator preponderante na ótica do comprador ou vendedor da empresa. O fator humano de um processo de fusão e/ou aquisição irá sempre continuar a depender dos decisores-chave, sejam eles acionistas único, herdeiros ou fundos de investimento", explica, sublinhando o papel do assessor financeiro na "gestão de expectativas" destes processos.

Este fator humano é ainda algo que a tecnologia não consegue reproduzir, mas a proximidade dos assessores aos seus clientes manteve-se, ainda que não fisicamente, apesar da pandemia. Na verdade, houve "uma rápida adaptação dos *players* do mercado a estas limitações e restrições", refere Acácio Matoso Rego, head of Corporate Finance & Financial Sponsors – Corporate & Investment Banking do Santander em Portugal ao Jornal Económico (JE). Exemplo disso é a expedita substituição de reuniões físicas por encontros virtuais ou híbridos, ou a assinatura digital de contratos de compra e venda.

Além desta dimensão da substituição dos contactos presenciais, a tecnologia ao serviço da assessoria financeira tem ganhado uma relevância crescente nas operações dos agentes do sector.

"As mais relevantes instituições de crédito e casas de investimento, nacionais e internacionais — quer com recurso a soluções próprias, quer com soluções tecnológicas desenvolvidas por start ups *fintech* em regime de *outsourcing* — socorrem-se sistematicamente de *cloud computing, data analytics screen scraping*, APIs ou IA, para as mais diversas fases e verticais da assessoria financeira", detalha Diogo Pereira Duarte, sócio contratado da Abreu Advogados.

DIOGO PEREIRA DUARTE
Sócio contratado da Abreu Advogados

ANTÓNIO HENRIQUES
Deputy Chief Executive Officer do Bison Bank

"É o que sucede na prestação de serviços de receção, transmissão e execução de ordens, consultoria para investimento e gestão discricionária de carteiras, com a utilização de *smart order routers, robo-advisors* ou agregadores de informação financeira (*open finance*)", continua, acrescentando ainda o papel da tecnologia na "definição do perfil do cliente" e em matérias de *compliance*.

O papel das *fintech* como complementos na cadeia de valor da banca mais tradicional é algo que António Henriques, Deputy Chief Executive Officer do Bison Bank, também destaca.

"Hoje os bancos e as *fintech* já entenderam que não devem tentar competir entre si, devendo sim complementar-se em toda a cadeia de valor. Por um lado, os bancos não conseguem competir com as *fintech* na agilidade e na capacidade de adoção de nova tecnologia e, por outro, as *fintech* não conseguem entrar no mundo absolutamente regulado e de confiança, secularmente atribuído aos bancos", explica o responsável da instituição financeira.

Tecnologia de uso interno e no fronto office

Ainda assim, estas aplicabilidades da tecnologia disponível ao sector passam, sobretudo, por processos internos das firmas. O caminho no futuro, antecipa Diogo Pereira Duarte, passará também pelo recurso a meios tecnológicos "nas áreas de *front office* e para o desenvolvimento de interações com clientes, sobretudo por canais digitais com diminuição de intervenção humana".

"A generalização da utilização das tecnologias de registo descentralizado, *smart contracts* e ativos

istock

virtuais nas áreas tradicionais da assessoria financeira parece-me que será a grande inovação que poderemos esperar no futuro", prevê, não deixando de lembrar os "novos riscos, em especial em matéria de resiliência operacional e proteção de investidores, que terão de ser analisados e enquadrados juridicamente".

Parte desses riscos prendem-se com a sensibilidade da informação analisada nestas operações, que pode colocar riscos de privacidade aos clientes. Isso mesmo relembra Rui Almeida, CEO e *managing partner* da Moneris.

"No mundo atual, a informação e os dados são reis, sendo que as empresas que trabalham com informação financeira, como as de assessoria financeira, precisam de explorar como transformar essa informação em inteligência sem violar a confidencialidade do cliente, garantindo que conseguem dar melhor informação, mais tempestiva e relevante às empresas, garantindo um melhor suporte à sua tomada de decisão", afirma, perspetivando neste aspeto um dos grandes desafios para este mercado no futuro.

Apesar das preocupações com cibersegurança que surgem destas novas capacidades e ferramentas, António Henriques antecipa fortes ganhos para o cliente de assessoria financeira.

"O conjunto de opções disponíveis (e ao alcance de um smartphone), associado ao conjunto de todas as tecnologias presentes ao longo da cadeia de valor, vão permitir democratizar os habituais serviços de gestão de patrimónios e de consultoria financeira, alcançando clientes que, no paradigma clássico, não teriam acesso", projeta.

"Por outro lado, os processos de geração de ideias e de apoio à decisão vão melhorar substancialmente, apoiando quer o cliente diretamente quer o consultor para o investimento (esta função de consultor para o investimento irá passar, muito brevemente, a integrar as equipas de desenvolvimento de sistemas de informação e não tanto as clássicas equipas comerciais)", conclui. ●

> "O conjunto de opções disponíveis e as tecnologias presentes ao longo da cadeia de valor vão permitir democratizar os habituais serviços de gestão de patrimónios e de consultoria financeira", antecipa António Henriques, do Bison Bank

PUB

A Moneris tem uma abordagem focada no cliente, com uma oferta integrada de serviços e soluções que permite prestar às organizações um apoio de 360 graus na área da gestão, promovendo a excelência da informação financeira e a melhoria dos processos de tomada de decisão críticos para o seu sucesso.

Somos o maior grupo nacional de contabilidade e apoio à gestão, presente de norte a sul de Portugal, com uma rede de 20 escritórios sustentada por, aproximadamente, 300 consultores.

Os nossos serviços são garantidos por equipas com um profundo conhecimento em todos os setores de atividade, o que permite que cada cliente beneficie do apoio de profissionais que entendem os seus desafios e o acompanham em cada obstáculo.

Conhecer bem os nossos clientes é para nós essencial, para que possamos responder proativamente às suas necessidades.

Integramos uma das maiores redes mundiais de empresas de auditoria, contabilidade e serviços jurídicos – a MSI Global Alliance –, com presença em mais de 100 países em todo o mundo ampliando a nossa capacidade de apoiar as empresas além fronteiras.

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

moneris.pt

A member of msi Global Alliance
Independent legal & accounting firms

europa
áfrica
américa
ásia
oceania

portugal
lisboa
porto
faro
aveiro
bragança
leiria
santarém
setúbal
vila real
viseu

Istock

CAPTAÇÃO E RETENÇÃO DE TALENTO

Mobilidade transversal e internacional fulcrais na retenção de talento

A assessoria financeira vivia já uma realidade com bastante mobilidade dos seus recursos humanos, mas a possibilidade de trabalhar à distância aumenta a importância destes programas.

JOÃO BARROS
jbarros@jornaleconomico.pt

Uma parte fulcral de qualquer negócio é a captação e retenção de talento e a assessoria financeira não foge à norma. Num sector em rápida evolução e altamente ligado globalmente, possibilidades como a rotatividade internacional ou entre departamentos são chave na manutenção de colaboradores motivados, sendo que o teletrabalho também veio alterar a organização futura das operações. Complementarmente, a captação de talento obriga a uma avaliação cada vez mais detalhada das competências de cada indivíduo, que não se poderão cingir a uma vertente técnica.

A passagem para um modelo de trabalho à distância, por força da pandemia, alterou significativamente as perspetivas dos trabalhadores e o modo de organização das empresas. Os ganhos de eficiência são vários, por um lado, com maior capacidade de equilíbrio entre a vida pessoal e profissional para o primeiro grupo e menos custos associados com escritórios e deslocações para as empresas, mas a qualidade do trabalho não pode ser afetada, sublinha Jessica Pereira, diretora de Recursos Humanos da Abreu Advogados.

"Com melhor ou pior adaptação ao trabalho remoto, creio que, genericamente, se chegou a uma conclusão transformadora: queremos aproveitar mais o nosso tempo livre e ganhar qualidade de vida, considerando que o conseguimos fazer não comprometendo a qualidade do nosso trabalho", começa por referir.

> "Queremos aproveitar mais o nosso tempo livre e ganhar qualidade de vida, considerando que o conseguimos fazer não comprometendo a qualidade do nosso trabalho", afirma Jessica Pereira, da Abreu Advogados

"A pandemia veio demonstrar que a produtividade dos colaboradores e equipas do banco em trabalho remoto se pode manter e, em certos casos, até aumentar. O Bison Bank espera, naturalmente, conseguir capitalizar as vantagens do trabalho remoto e minimizar as suas desvantagens, garantindo níveis de produtividade e de conciliação da vida profissional e pessoal mais eficazes", acrescenta António Henriques, Deputy Chief Executive Officer do Bison Bank.

"A seleção, atração e retenção de talento foi e sempre será um grande desafio. Quer seja pelo nível de exigência dos candidatos, quer seja pela cada vez maior diversidade na oferta de emprego e nos fatores que os candidatos valorizam para a sua escolha. Em todo o caso, a resposta continua a estar aliada à flexibilidade, adaptabilidade e à cultura organizacional", continua Jessica Pereira.

Esta definição de 'talento', no entanto, torna-se cada vez mais fluída e menos ligada a aspetos técnicos, sendo que se torna redutor analisar meramente "requisitos transversais, tais como médias ou instituições de ensino".

"O cumprimento dos requisitos é importante, mas, no final, a eficácia do recrutamento acontece quando há ligação entre a cultura e os valores organizacionais e os princípios e propósito do talento. Cada vez mais é importante reconhecer as competências (nomeadamente *soft skills*) que consideramos serem chave para a nossa organização e deixá-las bastante visíveis", acrescenta.

Assim, uma parte fundamental do sucesso na captação de talento passa pela capacidade de encontrar colaboradores alinhados com os valores da organização, algo que é também estimulado pelas empresas, um pouco à semelhança da formação. De resto, a capacidade de reter talento inclui também uma componente de formação, refere Narciso Melo, Head of Corporate Finance do Finantia, até porque o atual ambiente de rápida inovação obriga a atualizações frequentes de conhecimentos.

No caso do Finantia, esta formação é aliada a um contexto "quer local, quer internacional", um aspeto que o banco sublinha como um dos aspetos chave na retenção dos seus colaboradores mais talentosos.

"Proporcionamos um ambiente de trabalho dinâmico e diversificado e investimos fortemente na formação, quer local, quer internacional. Promovemos a rotação dos nossos colaboradores pelas nossas diversas áreas de atividade e geografias de forma a terem uma visão global da nossa atividade e aprenderem mais rapidamente com experiências de trabalho e de vida em ambientes e culturas diferentes", detalha.

Esta dimensão internacional é um fator determinante num sector tão conectado globalmente como a assessoria financeira, como se pode constatar pela menção por parte de Pedro Costa, responsável pelo Departamento de Corporate Solutions do Haitong Bank da "oportunidade de trabalhar numa plataforma de serviços financeiros multinacional com presença na Europa, América Latina e nos mercados asiáticos, sobretudo China, os quais apresentam um elevado dinamismo".

"Além dessa dimensão multinacional, junta-se um princípio central de meritocracia no reconhecimento do papel das pessoas na organização. O banco também se diferencia por uma política de movimentos de carreira laterais para outros departamentos e outras áreas geográficas", acrescenta, explicando que esta abordagem permite "atrair e reter talento com um perfil dinâmico, comercial, tecnicamente sólido e com uma natureza *cross-border*".

PUB

Apoie o jornalismo independente.

O Jornal Económico

S	Q	N	V	A	H	I	P	A	N
I	H	B	T	X	Q	N	O	J	F
M	A	P	L	R	X	E	U	V	R
Q	A	0	B	C	X	T	P	J	L
X	S	U	B	S	C	R	E	V	A
N	O	V	T	P	V	H	Q	M	J
X	N	E	X	Z	N	J	X	H	I
P	L	N	R	N	Q	B	S	X	M

Subscreva hoje em **leitor.jornaleconomico.pt/assinaturas/produtos** ou ligue **217 655 300**

/JornalEconomico/

FÓRUM

RECUPERAÇÃO ECONÓMICA GERA OTIMISMO PARA A CONTINUAÇÃO DO CRESCIMENTO

Os agentes do mercado acreditam que a evolução dos processos de vacinação contra a Covid-19 e o robustecimento dos processos de recuperação económica auguram tempos positivos, mas não se esquecem de que a pandemia ainda é um risco.

1 QUE EXPECTATIVAS TEM PARA A EVOLUÇÃO DA ECONOMIA E DO MERCADO NESTE ANO E NO PRÓXIMO?

2 QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS RISCOS E OPORTUNIDADES NO DESENVOLVIMENTO DO MERCADO DA ASSESSORIA FINANCEIRA EM PORTUGAL?

MÁRIO CARVALHO FERNANDES
CIO do Banco Carregosa

1. Os próximos 18 meses devem continuar a ser pautados pela recuperação económica assente na readaptação progressiva da sociedade à pandemia, na vacinação da população mundial, e, eventualmente, de novos tratamentos mais eficazes para combater os casos mais graves da Covid-19. A par com os progressos no campo da saúde pública, algumas das medidas de política monetária e fiscal, implementadas para enfrentar a emergência, vão começar a ser retiradas e substituídas pelas iniciativas voltadas para a reconstrução e relançamento da economia, já aprovadas, mas cuja implementação será mais notória a partir de agora. A 4.ª Revolução Industrial, as tensões entre os Estados Unidos e a China, o combate à poluição e a transição para uma economia sustentável serão temas que vão continuar a definir a agenda dos investidores de forma cada vez mais vincada.
Perante esta inédita combinação de eventos é expectável que o percurso seja feito com preocupações em relação ao inesperado, que haja volatilidade e incerteza.

2. A situação de repressão financeira que se vive no mundo desenvolvido, em que a rentabilidade dos instrumentos sem risco são praticamente nulos e inferiores à inflação, implica que os investimentos seguros apenas garantem perda de poder de compra com o passar do tempo. Esta situação cria uma necessidade aos aforradores, que deixam de contar com o tradicional depósito a prazo para combater os efeitos nefastos da inflação sobre as suas poupanças, sem terem conhecimentos, disponibilidade ou vontade para gerirem uma carteira de investimentos em ativos financeiros ou reais. O desafio da assessoria financeira em Portugal passa por acompanhar os investidores neste processo de migração de ativos isentos de risco para ativos com maior risco, de forma responsável, informada e consciente, encontrando uma carteira que se adeque, simultaneamente, aos objetivos e perfil do cliente e ao contexto desafiante que teremos pela frente nos próximos anos.

JOÃO SOUSA LEAL
Partner de Advisory da KPMG

1. As expectativas de evolução da economia até final do ano e para 2022 são positivas. Após um período de grande contração mundial, a evolução do processo de vacinação nas economias ocidentais, a manutenção de políticas monetárias expansionistas e a introdução de políticas fiscais (também expansionistas) estão a contribuir, decisivamente, para uma recuperação mais rápida. Nos últimos meses, além da incerteza sobre a evolução da pandemia, verificamos alguns sinais na economia mundial que têm de ser acompanhados e que poderão travar esta recuperação, nomeadamente um avanço mais rápido do que o esperado da inflação. Teremos de aguardar mais alguns meses para verificar se a evolução da inflação resulta apenas de um desequilíbrio temporário entre a oferta e a procura ou se estes são os efeitos de uma política monetária expansionista por um período excessivamente longo.
Em Portugal, a recuperação deverá acompanhar as restantes economias europeias, mas a um ritmo mais lento. A nossa grande dependência do sector do turismo, a reduzida competitividade da nossa indústria e a fiscalidade excessivamente penalizadora continuarão a operar como travão. De qualquer forma, há que ter em conta que estes efeitos poderão ser atenuados com uma boa execução do PRR, do Portugal 2030 e da gestão do processo de recapitalização das empresas pós-moratórias e linhas Covid.
Em conclusão, a expectativa da KPMG é de que nos próximos 18 meses a economia mundial e a portuguesa deverão crescer a bom ritmo. Contudo, a volatilidade no processo de recuperação deverá manter-se, sendo fundamental estarmos atentos à evolução dos principais indicadores económicos.

2. Os principais riscos são um agravamento da pandemia, com o início do inverno ou o ressurgimento da inflação para níveis mais elevados do que o esperado. A evolução desfavorável da pandemia pode atrasar o processo de recuperação e gerar incerteza, fazendo com que os investidores e as empresas atrasem os seus investimentos, reduzindo o recurso a assessoria financeira. A evolução rápida da inflação, para níveis acima dos 2%, deverá obrigar os bancos centrais a retirar liquidez do mercado, levando os investidores a alterarem as suas estratégias, reduzindo o perfil de risco dos seus investimentos e recorrendo menos a assessores financeiros.
Em Portugal, um cenário de inflação mais alta pode ser muito penalizador, devido ao elevado impacto que este processo teria numa economia excessivamente endividada. As principais oportunidades resultam, essencialmente, do processo de recuperação económica, que deverá continuar a dar um impulso relevante ao mercado de M&A. A bazuca ou PRR são também aceleradores do mercado de assessoria, pois a maior disponibilidade de fundos irá levar a investimentos que, normalmente, carecem do suporte dos assessores financeiros, quer no desenvolvimento de planos estratégicos ou de negócio, quer no processo da estruturação financeira (dívida e capital), complementar a estes apoios.

FILIPA MENEZES DE ALARCÃO
Senior Investment Manager da Horizon Equity Partners

1. A recuperação da atual crise económica irá apresentar novos desafios para as empresas. Para recuperar o ímpeto as empresas terão que se desapegar de estratégias tradicionais em procurar novos setores onde investir, abrindo oportunidades no mercado de M&A para empresas e fundos bem capitalizadas.
É esperado um forte crescimento económico global devido ao bom 'roll-out' da vacina a que temos assistido nos países desenvolvidos e consequente retirada progressiva das restrições. A imensa liquidez introduzida pelos bancos centrais através dos programas de compra de ativos, bem como os fundos comunitários em dimensões sem precedentes, serão fundamentais para a recuperação da economia.
A confirmação da recuperação económica e do fim deste ciclo de contração deverá levar a uma intensificação das operações de M&A e a uma recuperação do mercado de assessoria financeira.
Por outro lado, com a redução dos apoios por parte do Estado, é esperado um aumento das empresas em situação *distressed*. A recuperação destas empresas dependerá em grande medida da capacidade de implementar mecanismos de reestruturação, e pela procura de parceiros de capital como é o caso de Fundos de Private Equity.
Em síntese, o mercado de M&A, e consequentemente, de assessoria financeira, poderão beneficiar cumulativamente da recuperação da economia e de operações de restruturação fruto de eventuais situações de *distress* e de insolvência.

2. Identificada a recuperação económica como pilar para o mercado da assessoria financeira, importa ainda que os estímulos ao crescimento sejam retirados de forma controlada e gradual, especialmente num cenário de surgimento de novas variantes do vírus.
Outra ameaça global que tem sido apontada é o risco de inflação mais alta do que o esperado, devido ao excesso de liquidez no mercado, obrigando os bancos centrais a subir as taxas de juro para controlo da inflação.
Finalmente, o mercado de M&A neste período depara-se ainda com dificuldades relacionadas com o 'gap' de valorizações entre vendedores e compradores, fruto da incerteza associada ao Covid-19, especialmente no mais curto-prazo, o que naturalmente, impacta as valorizações dos 'targets'.

TIAGO ROQUETTE GERALDES
Co-head de Corporate Finance na BearingPoint

A continuação da implementação de políticas expansionistas dos vários Bancos Centrais e de políticas de investimento/resiliência dos governos deverá continuar a alimentar o otimismo instalado. Os bancos centrais manterão as taxas de juro baixas, fomentando a concessão de crédito, e os mecanismos de investimento de capital público continuarão a ser injetados na economia suportando a mesma e dando confiança ao capital privado.
A economia portuguesa vai continuar a recuperar, a reboque da economia mundial, sendo a grande dúvida a velocidade a que o fará.
Por causa do atual nível das taxas de juro e das políticas expansionistas anunciadas, os investidores de todo o mundo têm vindo a migrar as suas poupanças de produtos de taxa de juro para produtos de ações e de capital de risco gerando uma enorme 'pool' de capital para as empresas com acesso aos mercados financeiros (IPO, SPAC, etc…) e para as empresas que recorrem a financiamento privado.
Ora os fundos mobiliários e de capital de risco têm que "pôr o dinheiro a funcionar" competindo para executar as operações mais interessantes. Este fenómeno fez crescer o número de transações de M&A e o valor dos ativos transacionados (múltiplos de valorização elevados), nas principais economias, nos últimos meses. Esta competição sustenta o atual momento dos mercados acionistas mais relevantes e as valorizações obtidas no mundo do *private equity*.
Em Portugal, grande parte das operações de M&A acontece sobre empresas não cotadas e os investidores nacionais não detêm muito capital disponível. Assim sendo, o maior dinamismo continuará a vir de investidores internacionais que procuram fazer investimentos relevantes (>20M) com retornos interessantes (>10%/y).
Neste contexto, diríamos que os sectores mais dinâmicos nos próximos

meses em M&A, deverão ser os sectores de tecnologia, hotelaria e industriais, por permitirem a dimensão de investimento e as rentabilidades esperadas por estes investidores. É provável que o sector das energias renováveis também continue atrativo por força das orientações ESG a que muitos destes investidores se vincularam.
O maior risco será um aumento das taxas de juro que ponha em causa as valorizações atuais, pondo um travão em operações em curso e futuras, forçando um compasso de espera de ajustamento de preços que reduzirá o número de transações.

RUI ALMEIDA
CEO e Managing Partner da Moneris

1. Confesso que gostaria de ter uma visão mais otimista e sem reservas, quanto à evolução da economia portuguesa no futuro próximo. Não que tenha dúvidas quanto a uma inevitável recuperação e a um período em que assistiremos a um crescimento sólido, já em 2021 e em 2022, afinal o ano base de comparação (ou seja, 2020) pode ser definido como um 'annus horribilis'. Penso mesmo que teremos um crescimento acima de 4% e 5%, já em 2021 e em 2022, respetivamente. Contudo, o nosso crescimento tem de ser comparado com o dos nossos concorrentes diretos - as economias emergentes da Europa de Leste e os nossos vizinhos da Europa mediterrânica. Temos aqui uma oportunidade única de uma geração para crescer e transformarmos a nossa economia, que padece de problemas estruturais de falta de competitividade.
Com efeito, pela primeira vez na sua história, a União Europeia decidiu contrair dívida solidária e mutualizada para injetar na sua reconstrução, com um programa de recuperação e resiliência a que se designou NextGenerationEU. Este instrumento temporário concebido para impulsionar a recuperação será o maior pacote de medidas de estímulo alguma vez financiado na Europa. Servirá o anunciado caminho de construção de uma Europa mais verde, mais digital e mais resiliente.
Para garantir a execução dos fundos agora à disposição do país e para maximizarmos o seu impacto e retorno de longo prazo, precisamos de apostar na qualificação, ao nível da gestão dos programas e da execução dos projetos de inovação nas empresas, nas instituições, nas universidades e nos centros de inovação, de investigação e de desenvolvimento.
Ora é aqui que me parece que poderemos ter alguma escassez de recursos, de foco na ação e, consequentemente, poder fazer perigar o melhor aproveitamento deste quadro de fundos que nos pode fazer não apenas sobreviver no imediato, mas antes prosperar no futuro e garantir que a nossa economia sai verdadeiramente transformada e robustecida à saída desta crise pandémica.
Também me preocupa que o direcionamento dos programas de recuperação e resiliência possam não ser orientados preferencialmente para o sector privado, este que é gerador de emprego, de riqueza e de inovação e que possam, antes, ficar condicionados a investimento público ou equiparado, em grandes projetos que, tendo mérito e sendo mobilizadores, possam não ser necessariamente orientados para a competitividade dos agentes económicos que devem ser, em meu entender, os dinamizadores da economia.

2. Para empresas de serviços profissionais, que atuam no mercado de assessoria financeira, esta pandemia chegou num momento de grande transição. Um conjunto de fatores já indiciava e impulsionava a necessidade de reinvenção nas empresas de serviços profissionais em todo o mundo e em Portugal, não obstante o mercado ter as suas especificidades, esta realidade não era significativamente diferente.
Assim, a pandemia veio acelerar e exacerbar esses riscos e oportunidades, sendo múltiplas as considerações que a este respeito se podem fazer.
Salientaria duas principais fontes de risco e oportunidade; de ameaças e potencial de transformação e disrupção: guerra de talentos e tecnologia e inovação.

RUI LAVADO
Head of Consulting da Mazars em Portugal

1. A pandemia e o esforço de a travar conduziram a uma elevada paralisação da atividade económica e social, com efeitos de extrema adversidade e enorme impacto nos indicadores económicos e sociais. Ainda que se registem previsões animadoras, inclusive no aumento do investimento, é, todavia, prematuro assumirmos como garantida a retoma económica no curto-prazo.
A política económica em Portugal procura resolver a crise, mas o país atravessa uma situação difícil, nomeadamente pelo seu nível de endividamento. Podemos assumir que a recuperação económica em Portugal está e estará necessariamente associada à resposta robusta programada pela União Europeia para fazer face à presente crise.
A instanciação em Portugal do Plano de Recuperação e Resiliência assume inexoravelmente uma enorme importância. A boa gestão destes fundos é obrigatória e pressupõe uma enorme responsabilidade dos intervenientes na sua governação. É fundamental garantir uma execução efetiva, em tempo útil, e direcionada para investimentos verdadeiramente estratégicos para o país.
A estratégia de recuperação, alinhada com a política europeia, deverá observar necessariamente o caminho da sustentabilidade ambiental, energética, digital, do combate às assimetrias e da promoção da educação e da saúde da população portuguesa.

2. Neste contexto de mudança, é manifesta a intensificação da necessidade das empresas no que diz respeito a apoio no domínio financeiro. O apoio no acesso a fundos e financiamento, bem como no âmbito de transações, fusões, aquisições, ou outras situações, configuram oportunidades para a atividade e para os prestadores de serviços de assessoria financeira.
Os principais riscos consistem na eventual incapacidade das empresas em se adaptarem à evolução das necessidades dos seus clientes e de adotarem novas competências, métodos e ferramentas. Outros desafios resultam do reforço de responsabilidades atribuídas em matéria de contribuição para a transparência e sustentabilidade dos mercados.

INÊS GIL DE BARROS
Partner da Moss & Cooper

A evolução da economia e dos mercados será uma incerteza durante os próximos tempos, contudo, espera-se um crescimento da economia global devido à recuperação de algumas potências económicas, muito embora a luta contra a pandemia continue em aberto, principalmente nas economias em desenvolvimento.
Os *players* políticos destes países vão deparar-se com o desafio de encontrar um equilíbrio entre estimular uma recuperação agressiva e manter tanto a estabilidade fiscal, como a inflação.
Até 2022, estima-se que a produção mundial fique abaixo das projeções pré-pandemia, vai ser uma recuperação lenta, sobretudo nas economias menores e dependentes dos sectores mais afetados.
Nesse sentido, os serviços de assessoria financeira tornam-se fundamentais. Por um lado, a sua necessidade para a saúde das empresas é cada vez maior, apesar de estas, por vezes, se mostrarem menos recetivas, com menos liquidez, mais dificuldades operacionais, menos recursos humanos e com uma visão muito tremida do futuro.
Temos, assim, um universo de serviços que se tornará mais ágil e eficiente, onde as pessoas serão um desafio: contratos, remuneração, compromisso e a motivação em relação ao cliente serão os pilares da transformação, assentes numa partilha do sucesso e de receitas da empresa com os consultores.
Será necessário reduzir custos e encontrar novas formas de trabalhar, ter um serviço diferenciado e de qualidade superior, adaptar 'pricing' de acordo com o perfil de cliente e preparar a empresa para 'cisnes negros', ou seja, para riscos desconhecidos e inesperados, assim como para a entrada de novos 'players' e automatização de serviços.
Por último, a evolução constante dos pressupostos externos obriga as empresas a ter uma postura defensiva, para a qual as equipas de risco e estratégia, os esforços de *lobby* e a adaptação dos processos nas organizações vão ser fundamentais.
Mudam-se os tempos, mudam-se as vontades e mudam-se as empresas.

PEDRO COELHO
Vice-presidente da Square Asset Management

1. Portugal e o mundo vivem um momento muito desafiante. Começamos a sair da maior pandemia global dos nossos tempos, embora com grandes assimetrias entre o hemisfério Norte e Sul, fruto de o processo de vacinação estar a decorrer a ritmos diferentes.
Do nosso ponto de vista, o que vai sair desta pandemia será uma disrupção muito grande que terá como resultado que toda a revolução tecnológica a que estávamos a assistir terá um efeito acelerador enorme.
Por outro lado, as medidas que os governos das economias desenvolvidas tomaram de apoio a particulares e empresas, especialmente nos sectores mais fustigados, irão resultar num nível de dívidas públicas sem precedentes.
Assim, num cenário de grandes incertezas com tensões geopolíticas e migratórias muito grandes, a única certeza que podemos ter é a de que as taxas de juro irão manter-se em níveis historicamente baixos por muito tempo (muito mais do que a maioria dos analistas esperam).
Consequentemente, o apetite dos investidores por classes de ativos não relacionados com taxas de juro tenderá a aumentar. Ações, imobiliário e alternativos aumentarão a sua preponderância nas carteiras dos institucionais.

2. Do nosso ponto de vista, o mercado da assessoria financeira em Portugal vai entrar numa fase de maior dinamismo.
Por um lado, os portugueses são um povo, do ponto de vista das suas poupanças, extremamente conservador, vide a percentagem de depósitos a prazo existentes face a outros produtos de poupança sem taxa garantida. Por outro, face às taxas de juro, estes depósitos não rendem juros nenhuns, tendo até, nalguns anos, crescimento negativo se considerarmos a inflação.
Finalmente, a concentração bancária a que assistimos nos últimos anos, abre espaço a que algumas boutiques financeiras, profissionais e especializadas, ganhem o seu espaço através de uma oferta de produtos mais diversificados e mais rentáveis.

MIGUEL FARINHA
Partner e Head of Strategy and Transactions da EY Portugal

1. As expectativas para a evolução da economia portuguesa para o ultimo semestre de 2021 e para 2022, continuam a ser bastante positivas, tal como o demonstram as previsões dos principais analistas do mercado e as mesmas acabam por se refletir no mercado de assessoria financeira que continua a registar níveis de atividade muito elevados.
A crise provocada pela pandemia trouxe, como seria de esperar, grandes dificuldades a um vasto leque de sectores e empresas, mas acabou por ser igualmente um acelerador de crescimento para muitas empresas e um gerador de oportunidades muito interessantes no mercado. Se juntarmos a este apetite de crescimento um mercado com taxas de juro historicamente baixas e elevados níveis de liquidez em muitos operadores, temos um cenário ideal para um mercado de M&A extraordinariamente ativo em toda a Europa e igualmente em Portugal.

2. Na perspetiva de um 'player' com uma dimensão muito significativa no mercado português, com mais de 100 profissionais totalmente dedicados a assessoria financeira, acreditamos que as principais oportunidades se encontram na assessoria a operações de M&A (desde 'due diligence', avaliação, angariação de financiamento e apoio na negociação), no apoio à reestruturação do tecido empresarial, nomeadamente com o final das famosas moratórias, no apoio a todos os processos de capitalização/financiamento decorrentes do PRR e por fim no apoio que damos na redefinição estratégica dos nossos clientes.
Obviamente que não podemos esquecer a fragilidade da economia portuguesa, pela sua dimensão e preparação dos seus 'players', bem como a sua dependência de eventuais ondas de choque dos seus principais parceiros externos. Chamo aqui a atenção para o grau de incerteza decorrente do cenário pandémico que ainda vivemos, pois as expectativas de um regresso à "normalidade" em setembro não se estão a materializar e a ambicionada imunidade de grupo ainda não é uma certeza.

PUB

O vazio nota-se.
Imagine o impacto que o vazio terá na sua marca.

Reserve este espaço publicitário para a sua empresa

O Jornal Económico