

Cuatrecasas

“Teremos bastante M&A, sobretudo no segundo semestre”

Entrevista ■ P.12



As boas práticas e a boa reputação de uma empresa tornam mais fácil atrair talento

■ Opinião de Magda Sousa Gomes (SRS)



23.02.2024

Diretor
Filipe Alves
Subdiretores
Lígia Simões
e Nuno Vinha



Advisory

Caderno publicado como suplemento do Jornal Económico nº 2238. Não pode ser vendido separadamente.

JP Morgan vende biotecnológica portuguesa por mil milhões

Biotecnologia ■ Será mais um negócio bilionário na área da saúde e biotecnologia: o fundo britânico GHO mandou o JP Morgan para vender a portuguesa FairJourney por mil milhões de dólares, confirmou o JE. Fundada em 2012, a empresa tem sede no Porto e conta com António Parada como CEO. Desde 2020, é líder mundial na descoberta e fabricação de anticorpos. P.10

Frente a Frente:
Martim Avillez
Figueiredo
e Francisco
Alvim

Situação política ■ P.2

Conheça as equipas que apoiam o M&A em Portugal no novo diretório do JE Advisory

Diretório ■ P.20

JE promove no dia 6 de março debate sobre M&A e competitividade da economia

Evento ■ P.22

Paulo André, **Managing Partner** Baker Tilly disponível para “processos de concentração”

Auditoria ■ P.14



“Sou um otimista. A Inteligência Artificial vai aumentar muitíssimo a eficiência”

Grande Entrevista ■ O ‘managing partner’ da PLMJ, Bruno Ferreira, está otimista em relação à atividade em 2024, uma vez que continua a haver muito dinheiro disponível, nos grandes fundos, para investir em Portugal. Entretanto a sociedade de advogados está a apostar na Inteligência Artificial (I.A.) e o seu serviço “Buzz Legal”, que combina várias soluções de I.A., está a ser disponibilizado às equipas jurídicas dos clientes ■ P.4-7

CRISTINA BERNARDO

Abreu e Sérvulo assessoram entrada da Flexdeal no capital da Raize

Sector financeiro ■ P.3

CCA e KPMG apoiaram compra da portuguesa InvoiceExpress pela norueguesa Visma

Software de gestão ■ P.15

“Estamos a ver, cada vez mais, uma clivagem radical nas democracias”

Entrevista com Rui Medeiros ■ P.16



Opinião

A Inteligência Artificial também se cruza com ESG



Filipe Alves
Diretor

A Inteligência Artificial veio para ficar e tentar parar os seus avanços é como tentar segurar a água do mar com as mãos. Os grandes escritórios portugueses já perceberam isso e estão a implementar soluções que permitem aumentar a eficiência em áreas como a gestão documental, a revisão de contratos ou a redação de textos jurídicos. Se for bem utilizada, a Inteligência Artificial Generativa será uma ferramenta que permitirá libertar os seres humanos das tarefas mais monótonas e repetitivas. Em algumas situações, isso permitirá que as pessoas se dedicam a tarefas com maior valor acrescentado, dando atenção a aspetos que antes não eram devidamente acautelados.

Porém, o que acontecerá a quem não for capaz de fazer isso? E não irão os escritórios (tal como as empresas em geral) chegar à conclusão que precisam de pessoas com outras qualificações, ou que, graças ao poderoso algoritmo, precisam de menos pessoas?

É natural que os líderes das sociedades de advogados não falem deste reverso da medalha, focando-se apenas, nos seus discursos, nos aspetos positivos da Inteligência Artificial. Mas este reverso da medalha existe e a única forma de fazer esta transição sem grandes custos sociais e humanos será investir a sério na formação, ajudando as pessoas a dar o salto nas suas funções. O "S" do célebre ESG também passará por aqui.



Frente-a-frente

A incerteza política pode dificultar o investimento em Portugal?

Martim Avillez Figueiredo

Sócio da CoRe Capital



■ Não há novidade em confirmar que a incerteza, qualquer situação de incerteza, dificulta o investimento. Mais interessante é perceber se a incerteza de hoje, essa exata incerteza que torna difícil prever que alinhamento político sairá das eleições de dia 10 de março, dificulta ou não o investimento. Acredito que não. Existe hoje uma maturidade no investimento nacional que se sustenta em dois pilares: a maior preparação e escolarização dos empresários e o alinhamento destes com um eficaz

conjunto de prioridades políticas que já não flutuam com os ciclos eleitorais. A primeira dessas prioridades é a da melhoria constante das condições de trabalho: nos salários e na produtividade, na medida em que esta liberta tempo aos trabalhadores e aumenta a eficácia na produção. Com AD ou PS isto não se altera. A segunda dessas prioridades é a das alavancas de investimento, alinhando o dinheiro público com as prioridades de mercado do dinheiro privado. Mesmo no cenário em que Pedro Nuno Santos defende uma orientação pública desses investimentos, existe hoje uma convicção de que exigir risco ao capital privado alinha os interesses do capital público. Também não muda com as eleições. Portugal é hoje mais maduro e mais amigo do investimento do que antes, e os seus eleitores sabem que a sua escolha se resume aos detalhes de desejar mais ou menos velocidade na execução destas prioridades. Já houve dias piores.

Francisco Alvim

Head of M&A da Howden Portugal



■ É sempre preferível estabilidade, mas os investidores adaptam-se. O que importa são as políticas. Por exemplo, o imobiliário na ótica do investimento (sem outras considerações), vimos pedidos de vistos gold na Grécia duplicaram e por cá limitou-se o programa. Inversamente foi aprovado o Simplex, o que, apesar dos riscos, aliviar procedimentos e burocracia é positivo para os investidores. Tal como é positivo não limitar rendas. Já mais limitações ao alojamento é negativo. Fruto de fatores externos já conhecidos, o "wait and see" preva-

leceu. A liquidez acumulou-se. Com o regresso a certa estabilização económico-financeira, avançam projetos em stand-by. Na Howden M&A assessoramos todos os setores e sentimos o mercado quente em áreas como infraestruturas, renováveis, tecnologia, telecoms, hotelaria, retail, logística e certas indústrias. Nos últimos cinco meses temos mais do dobro de operações e receita face ao período homólogo (quando, em tese, havia mais estabilidade política). O outlook é otimista, 2024 pode vir a ser um bom ano em termos investimento, apesar da incerteza. Não podemos excluir a hipótese do cenário político se manter incerto (teremos de lidar com os resultados de março, a que acresce os Açores, possíveis novas regionais na Madeira e ainda as europeias). Há incertezas, mas existe a certeza de que Portugal continua atrativo (país qualificado, seguro, etc). Saibamos criar condições e as políticas necessárias para garantir a atração desse investimento.

Raize e Flexdeal assessoradas pela Abreu e Sérvulo

Investimento ■ Diogo Pessanha, Diogo Pereira Duarte, Paulo Câmara, José Guilherme Gomes e Andreea Babicean foram os advogados envolvidos nesta transação entre a fintech e a SIMFE.

Mariana Bandeira
mbandeira@medianove.com

As sociedades Abreu Advogados e Sérvulo & Associados assessoraram juridicamente a aquisição de uma participação minoritária da fintech Raize pela Flexdeal – Sociedade de Investimento Mobiliário para o Fomento da Economia (SIMFE), concluída em meados deste mês de fevereiro.

A Abreu Advogados esteve ao lado dos fundadores da empresa portuguesa de financiamento e pagamentos, António Marques e José Maria Rego, na venda da totalidade das suas ações à Flexdeal. A equipa legal foi liderada por Diogo Pessanha, sócio contratado, e contou com participação do sócio Diogo Pereira Duarte para as questões regulatórias.

Na sequência desta operação, este escritório também apoiou os dois administradores no processo de saída (*step-down*) do conselho de administração. “Deixei esta semana de ser CEO da Raize. Concluída a venda à Flexdeal, tomei a decisão de afastar-me da gestão executiva da empresa para poder prosseguir novos desafios profissionais”, escreveu José Maria Rego, numa publicação na rede social LinkedIn.

Da parte da Sérvulo, a assessoria jurídica foi coordenada pelo sócio Paulo Câmara, do departamento de Financeiro & Governance. Além de advogado, Paulo Câmara é professor académico e também presidente da Assembleia Geral da Associação Portuguesa de Bancos (desde 2016), e de outras instituições financeiras, bem como do Observatório Portu-

guês de Compliance e Regulamento (desde 2017). A trabalhar consigo estiveram também o associado sénior José Guilherme Gomes e a associada Andreea Babicean, da mesma área de prática.

Aquisição de participação qualificada

A Flexdeal concretizou a 16 de fevereiro de 2024 a aquisição de 33,10% do capital social

e dos direitos de voto da Raize, ligada ao *crowdfunding* (financiamento colaborativo) e uma das maiores plataformas de investimento, com mais de 71 mil investidores.

“O projeto de aquisição de participação qualificada tinha sido sujeito a comunicação prévia ao Banco de Portugal, que não se opôs”, segundo o comunicado enviado, nessa data, à Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM). “A Flexdeal – que já era a maior acionista da Raize desde a Oferta Pública de Aquisição (OPA), concluída em 30 de dezembro de 2020 – passa a deter 1.655.049 ações representativas de 33,10% do capital social” da fintech, lê-se na mesma nota.

Poucos dias depois, a Raize informou o mercado da alteração da composição do conselho de administração: a designação de Alberto Amaral como presidente executivo em substituição do José Maria Antunes dos Santos Rego. Houve ainda a deliberação sobre a composição deste órgão social, que passou a contar com três membros, funcionando com os três administradores da Raize que atualmente se mantêm em funções: Alberto Amaral, João Clara Pinto do Rosário e Ana Filipa Mendes de Magalhães Saraiva Mendes.

A Raize nasceu em 2015 e teve o primeiro ano de lucro em 2021, quando obteve um resultado líquido positivo de 61.890 euros, após prejuízos de 78.055 euros no ano anterior. Em 2022, lucrou 21.167 euros, menos 66%, sendo que as contas de 2023 serão publicadas no próximo dia 15 de março.

Com Maria Teixeira Alves



Paulo Câmara
Sócio da Sérvulo & Associados



Diogo Pereira Duarte
Sócio da Abreu Advogados

Pessoas

Por Mariana Bandeira
mbandeira@medianove.com



José Jácome assume cargo de chefia na SRS Legal

Litígios ■ José Jácome assumiu esta semana a coordenação do departamento de Resolução de Litígios da SRS Legal. Com mais de 30 anos de experiência na área do contencioso, o sócio da SRS sucede a José Carlos Soares Machado na chefia deste departamento do escritório liderado por César Esteves e Octávio Paulo.



José Carlos Soares Machado passa a gerir Arbitragem

SRS ■ No âmbito da mudança referida, com José Jácome, a SRS pôs o advogado José Carlos Soares Machado a liderar a área de Arbitragem, uma das que pertence à Resolução de Litígios, “com maior crescimento e procura no sector jurídico atual”. José Carlos Soares Machado tem mais de 35 anos de carreira.

Laura Hinton (PwC) aponta potencial da IA generativa

Digital ■ A PwC UK instalou um sistema tecnológico, à base de Inteligência Artificial (IA) generativa e com a colaboração da Harvey e OpenAI, para apoiar o trabalho dos consultores de Fiscal. “A IA generativa é transformadora e tem possibilidades sem precedentes para trabalhadores e clientes”, disse Laura Hinton, líder de Tax na PwC Reino Unido.

Rosália Amorim na direção de marketing e comunicação da EY

Big Four ■ A ex-diretora do DN, TSF e Dinheiro Vivo assumiu este mês de fevereiro o cargo, nesta consultora, que até aqui era ocupado por Telma Franco, atualmente a desempenhar funções como chefe de gabinete do presidente da EY Portugal, Miguel Farinha, em Angola e Moçambique.



Nuno Seguro torna-se sócio da Auren Consultores Portugal

Consultoria ■ Nuno Seguro é o novo sócio da Auren Consultores em Portugal e assegura, igualmente, a liderança dos serviços de Grants & Incentives e da área Financeira e de Operações da consultora portuguesa, sendo que já é membro da comissão executiva da empresa.



Rita Albuquerque é a mais recente sócia contratada da Abreu

RH ■ Rita Albuquerque é a mais recente sócia contratada da Abreu Advogados. Esta integração representa uma aposta estratégica do escritório na área de Societário, Comercial e M&A, liderada por José Maria Corrêa de Sampaio, Ana Sofia Batista e Manuel Santos Vitor, e no segmento de *private equity*.

Entrevista com Bruno Ferreira Managing Partner da PLMJ

■ O managing partner da PLMJ faz um balanço positivo da atividade do ano passado, uma vez que os investidores adaptaram-se rapidamente à subida das taxas de juro. Para este ano, Bruno Ferreira tem também uma visão positiva, uma vez que os grandes private equities têm ainda muito capital disponível para investir em vários sectores em Portugal.

“Os ‘private equities’ têm muito dinheiro para investir este ano”

Filipe Alves e Inês Amado
falves@medianove.com

O que prevê em termos de atividade para 2024? Como é que olha para a evolução, não só do escritório, mas também do mercado este ano?

A nossa expectativa é que vai melhorar, sobretudo face ao período homólogo. O ano passado começou com um crescimento mais pequeno e não existia grande movimentação no mercado e não existiam novas operações. A situação foi melhorando ao longo do ano. Acho que a situação de dificuldade e incerteza geopolítica e, também, económica, relativamente à alta das taxas de juro, foi sendo incorporada nas expectativas dos agentes económicos. E acho que isso foi fazendo com que a situação fosse melhorando durante o ano de 2023, que até, surpreendentemente, acabou por ser um ano bastante bom e movimentado no final.

Quais foram as áreas que estiveram mais ativas?

Tivemos um trabalho muito forte no sector energético, quer com trabalho de desenvolvimento de novos projetos, quer com trabalho de M&A - compras e vendas de projetos já existentes. Isso foi

uma tendência. E, também, M&A na área do *oil & gas* [petróleo e gás], desinvestimento do *oil & gas*. Todo esse sector esteve bastante ativo. Houve, também, algum movimento nas infraestruturas, em projetos. Apesar de os grandes projetos nacionais não terem tido ainda o início que nós esperávamos, já houve alguma atividade substancial nessa área e, sobretudo, na área das *class actions*, das ações populares, quer para o *enforcement* de violações de direito de concorrência, quer em temas de proteção do consumidor e de proteção de dados pessoais, que foi uma área que esteve muito ativa. Tivemos novidades em termos da presença de novos financiadores deste tipo de atividade em *litigation finance*, que tinha vindo a ser uma tendência crescente no mercado português e que no ano de 2023 ainda aumentou.

São investidores que financiam essas *class actions* para depois, se a ação for bem sucedida, retiram um *success fee*?

É isso, a parte da sua remuneração advém do conseguir um sucesso na ação. É claro que uma parte é também dirigida à indemnização de, no fundo, quem são os queixosos no âmbito das ações populares.



Ao contrário do que se esperava inicialmente, 2023 acabou por ser um ano bastante bom e movimentado

É uma tendência crescente?

Sim, é uma tendência crescente e, no fundo, é um risco crescente que as grandes empresas, não só portuguesas, mas também internacionais, com atividade em Portugal, têm de enfrentar. Até por esta área de atividade, apesar de no início ter sido circunscrita a determinadas áreas, tem vindo a expandir-se a cada vez mais áreas, quer por força da presença destes *litigation financiers*, quer por força das associações de consumidores e da sua maior atividade em Portugal. É uma área que vemos que já teve um impacto muito significativo no nosso nível de atividade em 2023 e que vemos, também para 2024, como uma das áreas em que há mais crescimento.

E as outras áreas, por exemplo de energética, ambiente, também vão continuar a crescer em 2024? Continua a haver esse contexto?

Sim, acho que isso vai tudo continuar a crescer, quer na nossa atividade em Portugal, quer em Angola e Moçambique. São áreas que, sobretudo em resultado destas preocupações em torno da transição energética e do combate à urgência climática, vão continuar a ter muito investimento e muita atenção. Acharmos que neste ano de 2024, continuará a existir muito dinheiro para investir por parte dos *private equities*, no fundo o chamado *private capital*. Como existe muito dinheiro para investir, mesmo sem uma perspectiva de baixa das taxas de juro no curto prazo, esse dinheiro vai ter de ser gasto e, portanto, vão ter de continuar a existir operações.

Espera um ano dinâmico a nível de M&A? Acha que vai continuar a haver esse dinamismo e até com este contexto mais favorável a nível de política monetária?

Sim. É claro que houve - e os economistas também falam nisso - este período de ajustamento a esta nova realidade de taxas. Mas é verdade que esta estrutura atual, com uma maior preponderância do *private capital*, leva a que estes investidores que estão no mercado tenham muito dinheiro para investir e queiram continuar a levantar fundos depois de investirem. Há uma pressão, por isso, muito forte para que se gaste o



CRISTINA BERNARDO



dinheiro deste fundo, senão será difícil, quando não se gastou todo o dinheiro desse fundo, aumentar e levantar os fundos seguintes. Há aqui um grande volume de dinheiro para investir que necessariamente tem de ser gasto.

Lidam com muitos fundos internacionais e com outros investidores estrangeiros. Portugal continua a ser interessante para esses investidores, apesar desta incerteza que existe a nível político e também dos riscos que existem a nível geopolítico?

Sim, achamos que continua a ser um mercado muitíssimo interessante. Achamos que os fundamentais não se alteraram, apesar de se dar uma ideia de uma certa instabilidade; comparado com outros países e com outras jurisdições, acaba por não por ficar melhor em termos comparativos. E, por isso, vemos ainda muito apetite por parte dos investidores internacionais, sobretudo norte-americanos, também a olharem para Portugal com outros olhos e com muito interesse. O que interessa, na verdade, aqui, é que haja uma clareza e estabilidade, não tanto do dia a dia político, digamos assim, mas de visão para o país e para a economia. E eu acho que aí as pessoas continuam a reconhecer que, comparativamente, ainda estamos numa boa posição face a outros países alternativos onde pode existir este investimento. Dito isto, claro que existem vários problemas a resolver. Por exemplo é urgente clarificar de uma vez por todas o regime fiscal dos fundos de crédito.

Há também o tema do M&A entre escritórios. Temos assistido a algumas integrações. Há, eventualmente, alguma antecipação também da multidisciplinaridade. Como é que veem essa tendência no mercado nacional e como é que a PLMJ se posiciona nesse campeonato?

Achamos que há lugar para todo o tipo de escritórios no mercado. Existem várias vantagens em ter a dimensão que temos e achamos que a dimensão depois tem efeitos bastante benéficos, se tivermos uma cultura forte e uma infraestrutura forte, como acho

que é o nosso caso. Relativamente a incorporações, estamos sempre atentos ao mercado. Achamos que o nosso segredo é termos aqui um conjunto de pessoas que são extraordinárias a fazer o que fazem. E, portanto, sabemos que existem pessoas extraordinárias também com esta atividade fora do nosso escritório e vamos estando atentos a essas oportunidades do mercado. Relativamente ao tema da multidisciplinariedade, não sentimos que isso vá fazer uma alteração que tenha um impacto a curto prazo no mercado. Sabemos aquilo em que somos bons a fazer, que é ser advogados, trabalhar em transações de grande dimensão e litígios de grande dimensão, complexos. É nesse mercado que vamos ficar. É claro que estamos atentos às fronteiras desse mercado e a serviços e atividades que possam ser complementares. Mas isso, estou convencido, que nunca vai mudar em termos estratégicos, aquilo que nós fazemos no dia a dia: prestar serviços jurídicos nestas grandes transações e em litígios de grande dimensão.

Ou seja, está a dizer que não vê a PLMJ a integrar-se com uma consultora, por exemplo? Sem prejuízo de poder fazer parcerias em áreas concretas.

Acho que isso não é algo que esteja em cima da nossa mesa. Não é algo que estrategicamente estejamos a considerar, porque estamos concentrados em fazer a nossa atividade. Sabemos que isso é um buzz. Pode haver conversa no mercado, até gerada pela novidade da lei, mas de facto não me parece que os fundamentais vão ser alterados quanto àquilo que é a nossa atividade e, portanto, não é algo que me pareça que vá acontecer entre instituições da nossa dimensão, no nosso mercado.

Mas admite fazer parcerias em áreas concretas, por exemplo, na área da inteligência artificial, por exemplo?

Nós estamos sempre abertos. E o Buzz Legal (ver página 7) é um exemplo disso. Nós fazemos parcerias com as mais variadas entidades, entre entidades que já são nossas prestadoras de serviços, como outras entidades à parte. Isso é uma realidade da nossa vida, mesmo antes da multidiscipli-

nariedade e, portanto, acho que não vai existir uma alteração assim tão estrutural no mercado.

E em termos de grandes operações para este ano? Disse que há uma série de sectores que têm estado bastante ativos. Este ano estava prevista a privatização da TAP. Há também o tema do aeroporto. Há grandes projetos “na calha”. Acha que, apesar do atual contexto político, essas operações terão condições para avançar? Ou podemos ter algumas operações em standby?

Vai depender de muitas circunstâncias, algumas delas relacionadas só com os próprios investidores e não tanto com a situação política. Mas estou convencido de que ainda há boas probabilidades de algumas dessas operações avançarem. Algumas também já são públicas, como as concessões do TGV e, portanto, num mercado da nossa dimensão, essas transações são sempre muito importantes, e eu creio que existem condições para que elas avancem. E aí os escritórios de advogados têm todos uma grande qualidade e capacidade de resposta para lidar com mais do que uma dessas transações ao mesmo tempo.

E operações, por exemplo, como a entrada em bolsa do Novobanco, da Fidelidade e de outras empresas. Estão reunidas as condições para que possam entrar no mercado este ano?

A situação tem vindo a melhorar e vê-se por parte da CMVM e da Euronext uma grande vontade em melhorar a regulação e tornar também mais clara e estável a relação que têm com as entidades que entram em bolsa. Acho que vai depender muito da situação macroeconómica e, também, da performance de outros mercados. Nos Estados Unidos da América, os IPOs [Initial Public Offering] também desceram substancialmente relativamente aos anos anteriores, sobretudo quando comparados com os anos da pandemia. Acho que as nossas condições internas, digamos assim, estão reunidas. É esperar que o mercado esteja de feição para que essas operações possam ocorrer.

■ Bruno Ferreira acredita que a adoção de ferramentas de Inteligência Artificial (I.A.) será inevitável e acredita que estas soluções vão permitir apoiar melhor os clientes. A PLMJ acaba de lançar o Buzz Legal, um novo serviço nesta área, com a coordenação da diretora de Inovação Inês Setil, que se juntou a esta entrevista.

“A I.A. vai aumentar muitíssimo a eficiência e permitir dar mais atenção a algumas áreas”

Filipe Alves e Inês Amado
falves@medianove.com

A situação política do país continua uma incógnita. Que cenários é que consegue prever?

Sou incapaz de fazer previsões. O meu desejo é que o resultado seja o mais claro possível. Acho que para o nosso país e para o futuro, quer da nossa sociedade, quer da nossa economia, era bastante vantajoso que isso existisse, e que existisse uma demonstração, como já temos vindo a demonstrar noutras ocasiões, de que somos uma democracia moderna e madura e que é capaz de existir quer continuidade, quer transição. Não tem acontecido aquilo que temos visto noutros países em que têm existido problemas na transição de um governo para o outro. Acho que isso é algo que é muito

positivo para os investidores, na forma como olham para Portugal. Acho que o essencial é que haja essa tal ideia de estabilidade que não é desmentida pelo facto de os governos irem mudando. É confirmada pelo facto de existir uma serenidade nessa mudança que possa vir a existir.

Mesmo que o próximo Governo dure pouco tempo?

O desejável era que ele durasse mais tempo. Mas eu acho que mesmo durando pouco tempo e nós vemos isso, por exemplo, no desempenho da economia espanhola, que acaba por, apesar das dúvidas quanto ao governo e à existência de eleições, tem vindo a ter um desempenho em linha com economias da mesma dimensão. Acho que o mais importante é que haja serenidade na mudança ou na



Inês Setil, diretora de Projetos e Inovação da PLMJ, juntamente com o 'managing partner' Bruno Ferreira

continuidade, parece-me ser aquilo que é mais prezado pelos investidores e que é um dos nossos *selling points* fundamentais para os investidores estrangeiros.

As previsões para este ano apontam para um crescimento mais modesto, por assim dizer, da economia face ao último ano. Nesse contexto, algumas áreas vão ter mais trabalho, como reestruturações, insolvências ou operações com malparado? O que é interessante no nosso



O mais importante é que haja serenidade na mudança ou na continuidade, parece-me ser aquilo que é mais prezado pelos investidores

trabalho nessa área é que, felizmente, envolve trabalhar em reestruturações que visam aproveitar as oportunidades económicas que possam existir num negócio, por exemplo, que possa ter corrido mal. Há esta ideia de que o aumento das insolvências só tem aspetos negativos. É claro que as insolvências têm aspetos negativos porque afetam também os trabalhadores. Mas uma economia que consiga rapidamente lidar com essas empresas que estejam em má situação, recuperá-las, fazer um *turnaround* e permitir que outros inves-



CRISTINA BERNARDO

tidores as desenvolvam e explorem de outra forma mostra um dinamismo e é algo bastante positivo para uma economia.

Acha que, em Portugal, temos o risco de uma “zombificação” do tecido empresarial, com empresas ‘zombie’ que vão sobrevivendo mas que não são competitivas nem criam grande valor acrescentado.

Não tenho evidências disso. Até vejo bastante dinamismo em determinadas indústrias em Portugal, nomeadamente este tema das energias renováveis e da

cadeia de fornecimento para tudo o que tem que ver com as energias renováveis, desde a construção de parques eólicos e parques solares. Quer em Portugal, quer de empresas portuguesas que trabalham no estrangeiro e que são muito bem-sucedidas, há evidência de que há essa capacidade. Tudo na economia é dinâmico e podem existir empresas ou sectores de atividade que não tenham este crescimento, como o sector da energia. Mas não tenho evidências de que seja algo generalizado na economia portuguesa.

Em termos da vossa equipa, esperam alterações ao longo deste ano?

Não temos planos concretos; estamos sempre atentos ao que se passa no mercado. Achamos que a dimensão é, de facto, uma vantagem e sempre que existem pessoas com qualidade, gostamos de contar com elas para trabalhar aqui connosco. Mas creio que estamos mais ou menos estáveis em termos de número de pessoas.

E o impacto da IA a esse nível? Não há redução de pessoas?

Não vai haver necessidade de contratar pessoas com outro perfil, mais tecnológico?

Relativamente à inteligência artificial, sou um otimista. Acho que é uma ferramenta extraordinária que vai aumentar a eficiência muitíssimo. E vai fazer com que necessariamente passe a existir mais tempo disponível para trabalhar em áreas e em matérias em que não conseguíamos trabalhar ou prestar os serviços de uma forma que até agora não conseguíamos fazer.

Sobre a polémica em torno da forma como a Justiça tem gerido alguns casos (Operação Influencer e operação da Madeira), que fez com que tivéssemos três arguidos detidos quase três semanas. É aceitável ter alguém preso tanto tempo?

Não vou comentar o caso. Acho que existem temas de perceção quer da parte da política à Justiça, quer da justiça à política. Existem realidades que têm de ser compreendidas em termos da dimensão da informação que está a ser analisada para um caso concreto. O debate podia ser mais transparente quanto a essa realidade e às dificuldades que estão envolvidas no trabalho realizado pelo Ministério Público, pelos tribunais e pelos advogados que estão a trabalhar nesse caso concreto. Acho que é preciso sobretudo calma e que as alterações legislativas não sejam feitas imediatamente na sequência destes casos. Porque eles até podem ser pouco representativos do que acontece em geral na Justiça. O tempo será bom conselheiro. Falta, em Portugal, uma análise mais desprendida e técnica do funcionamento da Justiça.

Buzz Legal, um cruzamento entre a Tecnologia e o Direito

Inês Setil, diretora de Projetos e Inovação da PLMJ

■ O novo serviço Buzz Legal é um projeto autónomo da PLMJ que foi criado para tornar o trabalho mais eficiente mas que agora está a ser disponibilizado aos departamentos jurídicos dos clientes do escritório, explica a responsável pela área de Inovação da PLMJ.

O que é esta nova área do Buzz Legal? Já não é uma concretização da multidisciplinaridade. É uma marca da PLMJ?

O Buzz Legal é um projeto autónomo da PLMJ, que criámos para agregar alguns projetos de desenvolvimento de soluções tecnológicas aplicadas ao exercício da atividade jurídica em geral e ao exercício da advocacia em especial. São soluções pensadas sobretudo para nós, para os nossos advogados, mas que percebemos, a certa altura, que poderiam ser interessantes também para os nossos clientes e, em especial, os departamentos jurídicos dos nossos clientes. É um projeto já com alguns anos, que sentimos necessidade de autonomizar porque tem características, que não são as características que associamos habitualmente ao exercício da advocacia. Precisávamos de um espaço que fosse sobretudo de exploração, experimentação, de utilização de certas metodologias. Trabalhamos também com parceiros, porque precisamos desses parceiros para desenvolver estas soluções. E precisávamos de alguma liberdade que fosse um espaço de curiosidade.

Quando fala de alguns anos, quanto tempo foi necessário para operacionalizar o projeto? Houve necessidade de fazer reforços?

Eu entrei em 2020 na PLMJ. Já havia várias ideias, até algumas provas de provas de conceito. Eu diria que, pelo menos, desde 2018 que alguns destes projetos já vinham sendo pensados. Eu vim recrutada precisamente com esse propósito. Neste momento já somos quatro

pessoas. Trabalhamos muito com equipas internas aqui da PLMJ, naturalmente o IT, trabalhamos muito com os designers por causa de toda a parte de *User Experience* e, depois, todo o desenvolvimento propriamente dito é feito com parceiros que, tendo sempre o cuidado de ir selecionar as empresas que, pelo seu tipo de perfil, desenvolvam soluções mais adequadas àquilo que que pretendemos.

Pode dar-nos alguns exemplos destas soluções?

Tudo o que temos desenvolvido até agora assenta em tecnologia que já existe. Desde automação, o RPA, robotização, OCR, Analytics, geração documental, inteligência artificial, naturalmente, tanto a não generativa como agora a generativa. E o que temos feito é aplicar a tecnologia a processos de trabalho e de negócio, melhorando e facilitando a vida a quem trabalha ou contacta com esses processos e criando automatismos, reduzindo o risco, a possibilidade de erro humano. Outra coisa que temos feito, não tanto do ponto de vista de desenvolvimento de soluções, prende-se com acompanhar os nossos clientes nos próprios processos de escolha de tecnologia para as suas organizações.

Este projeto faz da PLMJ uma espécie de tecnológica do sector jurídico?

A PLMJ quer continuar a ser uma sociedade de advogados. O que tem feito é integrar a tecnologia na sua prestação de serviços, se calhar de uma forma que os outros escritórios de advogados ainda não fazem. É e continuará a ser uma sociedade de advogados. I.A. e F.A.

Energia, retalho e tecnologia destacam-se em fevereiro

Transações ■ Da OPA da Sonae à finlandesa Musti à emissão de dívida verde da Greenvolt, passando por negócios de milhões no sector tecnológico, as empresas portuguesas estiveram envolvidas em várias operações nacionais e internacionais.

Mariana Bandeira

mbandeira@medianove.com

“O mês mais curto do ano está prestes a terminar, mas o número de negócios registados ou concluídos em Portugal não fez jus à dimensão do calendário e manteve-se expressivo. Ainda esta quinta-feira o grupo Sonae, que lidera o consórcio Flybird Holding Oy, conseguiu o controlo maioritário do grupo finlandês Musti, que opera na área do retalho e no negócio dos produtos para animais de estimação. Em causa está a OPA lançada no final do ano, na qual a empresa portuguesa assegurou esta semana 50,10% das ações emitidas.

Inolvidável foi também a venda da empresa nacional da Vision-Box por aproximadamente 320 milhões de euros à espanhola Amadeus. A Vision-Box, que comercializa soluções biométricas para aeroportos, companhias aéreas e controlo de fronteiras, tem receitas na ordem dos 70 milhões de euros e deverá ter terminado 2023 com um EBITDA normalizado de 20 milhões de euros. A transação foi complexa e só da DLA Piper estiveram 22 advogados envolvidos, além dos da Linklaters e da equipa da Howden.

Na energia, a Greenvolt encaixou 100 milhões de euros numa emissão de dívida verde que foi subscrita junto de 2.914 investidores de retalho. A procura superou a oferta em 112% e a taxa de juro bruta anual de 4,65%. O resultado levou a que a empresa liderada por Manso Neto revisse o valor dos anteriores 75 para 100 milhões de euros. A PLMJ assessorou os bancos coordenadores, Millennium bcp e Caixa-Bl, e os colocadores, através de uma equipa liderada por Raquel Azevedo, sócia da área de Ban-



Diogo Pessanha
Sócio contratado da Abreu



Raquel Azevedo
Sócia da PLMJ



Mårten Knuts
Managing partner da Krogerus

cário e Financeiro e Mercado de Capitais.

Destaque ainda para a conclusão da venda de projetos solares nos Estados Unidos, mais precisamente dois no estado de Ohio e um no Texas, pela EDP Renováveis por 400 milhões de euros. A operação fez com que a energética executasse 35% do programa de rotação de ativos de sete mil milhões de euros previstos para 2023-2026.

Mercado transacional cresce no início de 2024

Janeiro foi uma entrada com o pé direito para o mercado de M&A (Mergers & Acquisitions), uma vez que se concretizaram 61 operações de fusões e aquisições num valor total de 956 milhões de euros, de acordo com os dados divulgados recentemente pela TTR Data. Houve, portanto, uma subida homóloga de 10% em número e de 138% em valor. Ainda assim, só um terço (30%) dos negócios tiveram os montantes associados revelados. Na análise sectorial percebe-se que o imobiliário voltou a ser o ativo no primeiro mês do ano, com doze transações, seguindo-se a indústria de “Business & Professional Support Services”, com apenas onze operações depois de uma queda de 83% quando comparado com janeiro de 2023.

O relatório da TTR destacou, em meados de fevereiro, a conclusão da venda de 30,10% da CTT Imo Yield para a Sierra Investments e investidores privados, por 36,10 milhões de euros, como o negócio do mês de janeiro. Tratou-se de um *deal* que contou com a assessoria jurídica da Moraes Leitão e Linklaters Portugal, a assessoria jurídica da Deloitte Portugal e a *due diligence* da EY Portugal e também Deloitte.

Greenvolt

Operação: Emissão de obrigações verdes

Valor: 100 milhões de euros

Assessores: PLMJ esteve ao lado dos bancos (coordenadores globais foram CaixaBl e Millennium investment banking)



FOTO CEDIDA

EDP Renováveis

Operação: EDP Renováveis conclui venda de uma participação de 80% em três projetos solares nos Estados Unidos da América

Valor: 400 milhões de euros

Sonae

Operação: Oferta Pública de Aquisição (OPA) do consórcio Flybird Holding Oy, da Sonae, pela finlandesa Musti
Percentagem: 50,1% do capital
Data: Controlo maioritário garantido na quinta-feira e prazo estendido até 6 de março
Assessores: Goldman Sachs, Krogerus, Nordea Bank e Jefferies



BLOOMBERG

Vision-Box

Operação: Tecnológica portuguesa Vision-Box adquirida pela empresa espanhola Amadeus
Valor: 320 milhões de euros
Assessores: DLA Piper, Linklaters e Howden



LUSA

Raize

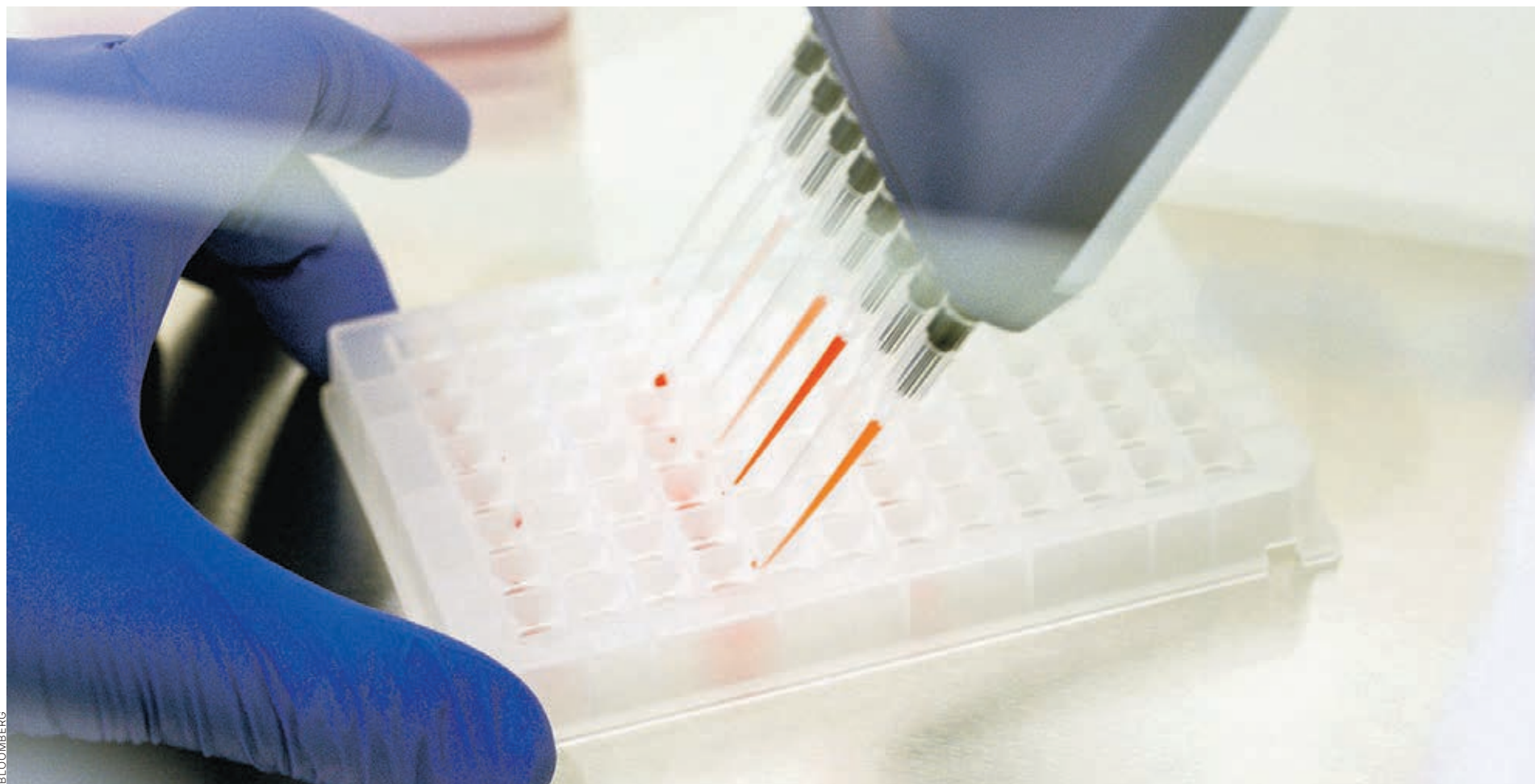
Operação: Conclusão da compra da Raize pela Flexdeal – Sociedade de Investimento Mobiliário para o Fomento da Economia (SIMFE)
Percentagem: 33,10%
Data: 16 de fevereiro
Assessores: Abreu Advogados (na fotografia com Diogo Pessanha) e Sérvulo & Associados (ver pág.3)



LUSA



FOTO CEDIDA



GHO contrata JP Morgan para vender a portuguesa FairJourney por mil milhões de dólares

Biotecnologia ■ O fundo britânico GHO Capital vai vender a empresa portuguesa FairJourney Biologics. O valor do negócio ronda os mil milhões de dólares (cerca de 926 milhões de euros).

Maria Teixeira Alves
mtalves@medianove.com

O fundo de private equity britânico especializado no sector da saúde, GHO, contratou assessores para alienar a empresa portuguesa de biotecnologia.

O GHO Capital mandatou o JP Morgan como assessor financeiro para a venda da FairJourney Biologics, uma empresa portuguesa de biotecnologia especializada no sector da saúde,

O valor pretendido pelo fundo britânico no processo compe-

titivo em curso é de mil milhões de dólares (926 milhões de euros). A notícia foi avançada pelo jornal espanhol "Expansión" e confirmada pelo Jornal Económico.

Este e mais um negócio milionário na área da biotecnologia em Portugal. Depois de biotecnológica portuguesa CellmAbs ter vendido à alemã BioNTech, cotada no Nasdaq, um conjunto de terapias inovadoras para o tratamento do cancro, que poderão permitir o desenvolvimento de um novo medicamento contra a doença, eis que a FairJourney Biologics está à venda.

A empresa de biotecnologia que tem sede no Porto, foi fundada em 2012, e tem como CEO & Co-founder, António Parada.

Na liderança está ainda a outra fundadora, Maria Gonzalez-Pajuel.

A partir de instalações de última geração, a FairJourney opera um modelo de negócios orientado pela ciência e focado no cliente, suportado por uma força de trabalho tecnicamente qualificada.

Em 2020 tornou-se líder mundial na descoberta e fabricação de anticorpos, depois da fusão

com a congénere inglesa Iontas, sediada em Cambridge (Reino Unido).

Esta transação foi proporcionada na altura pelo investimento da GHOCapital, investidor europeu especializado em cuidados de saúde, que apoiou a estratégia da FairJourney para ampliar a sua oferta de serviços e presença geográfica.

Na altura, o fundo britânico foi assessorado pelas Reed Smith, Vieira de Almeida, Alvarez & Marsal, Telles Advogados, Deloitte, L.E.K. Consultoria, Willis Towers Watson, CloudOrigin e BioProcess Technology Group.

Do lado oposto assessoraram a FairJourney no investimento da GHO as Torreya Partners, CTSU, BDO e Primaz Advogados.

A GHO Capital, para além da FairJourney Biologics, tem no seu portfólio empresas na área da saúde e ciências da vida, como o Sanner Group, o Envision Pharma Group, a Velocity Clinical Research, a X-Chem, a BioAgilyx, a Stearling Pharma Solutions, entre outras.

A FairJourney tem um extenso histórico com mais de 1.130 projetos de descoberta de anticorpos entregues e mais de 245 parceiros. A empresa tem clientes em todo o mundo.

A FairJourney, em 2020, tornou-se líder mundial na descoberta e fabricação de anticorpos, depois da fusão com a congénere inglesa Iontas

Goldman Sachs e Natixis assessoram Strategic Value na venda da AEDL

Autoestradas ■ O Goldman Sachs e o Natixis estão no sell-side da venda da Autoestradas do Douro Litoral (AEDL). A venda, noticiada em primeira-mão pelo JE, deverá ter um comprador até ao fim do Verão.

Maria Teixeira Alves
mtalves@medianove.com

Esta é a segunda tentativa de venda da concessionária de autoestradas. A Strategic Value Partners voltou a pôr à venda a AEDL - Autoestradas do Douro Litoral. O Goldman Sachs e o Natixis são os assessores financeiros do fundo de private equity, e estão a apoiar a venda (*sell-side*) da concessionária.

Depois de o Jornal Económico ter avançado com o processo de venda, o "Negócios" noticiou que os assessores financeiros estavam escolhidos. O diário avançou ainda que o objetivo da SVP é concluir durante o Verão a venda, e que o valor do negócio pode ultrapassar os 400 milhões de euros.

Os assessores financeiros vão enviar o *teaser* sobre a concessionária a potenciais investidores em breve.

A AEDL é detida em 99,9% pelo fundo Strategic Value Partners desde que, em 2019, tomou o controlo da concessionária portuguesa, em representação dos seus credores, pondo termo a um conflito de vários anos com a então acionista maioritária, a Brisa.

A justificar a venda está o facto de o fundo de *private equity* ter comprado a empresa portuguesa com desconto e ter atingido múltiplos interessantes de valorização. Em 2014, a AEDL não cumpriu as suas obrigações de pagamento pela primeira vez. A seguir os bancos comerciais venderam os seus créditos de cerca de 1.010 milhões à SVP e a outros fundos por aproximadamente 200



FOTO CEDIDA

Esta é a segunda tentativa de venda da concessionária de autoestradas

milhões de euros, o que implicou um desconto de 80%.

A concessão do Douro Litoral compreende um total de 129 km, dos quais 76 km com portagens nas auto-estradas A43, A41, A32, com 11 km de viadutos duplos, dois túneis e uma nova ponte sobre o rio Douro, que serve a

grande área do Porto, a segunda maior cidade de Portugal, com elevada concentração populacional e vários parques industriais.

A autoestrada do Douro Litoral intersecta e complementa infraestruturas existentes, como a autoestrada do Norte (A1), a autoestrada Porto/Valença (A3) e a autoestrada Porto-Amarante (A4).

A nova tentativa de venda acontece depois de em janeiro deste ano a Autoestradas do Douro Litoral e o Estado terem chegado a acordo quanto à renegociação da concessão rodoviária da empresa que gere as autoestradas A43, A41 e A32, que servem a Área Metropolitana do Porto, com 73,3 quilómetros.

O contrato de concessão foi celebrado com a Autoestradas do Douro Litoral (AEDL) em dezembro de 2007 e expira em 2034.

O processo de renegociação da concessão rodoviária teve início em setembro de 2023, depois da nomeação por parte da Unidade Técnica de Acompanhamento de Projetos (UTAP) de uma comissão de negociação e ficou concluído nos primeiros dias de janeiro.

Os serviços de operação e manutenção, que eram realizados pela Brisa, anterior acionista, com esta renegociação passam a ser assegurados pela Ascendi.

No fim de 2021 o fundo Strategic Value Partners sondou o mercado para tentar vender a AEDL, mas a concessionária portuguesa continuou na sua carteira de investimentos. Agora volta a estar no mercado.

Breves

Justiça aponta responsável inédito pela IA

EUA ■ O Departamento de Justiça dos EUA nomeou o primeiro responsável por Inteligência Artificial (AI), em resposta a um cenário desafiante de aplicação da lei. Jonathan Mayer, professor da Universidade de Princeton, é o nome escolhido.

34

Negócios

A atividade global de negócios registou um quebra homóloga de 34,1% em janeiro. Segundo a GlobalData, foram anunciados 3.348 negócios (fusões e aquisições (M&A), private equity e negócios de financiamento de risco).



Araoz & Rueda vai contratar à Deloitte Legal

Espanha ■ A Araoz & Rueda anunciou a contratação de Pilar París, associada sénior da Deloitte Legal, para o departamento de Direito Societário e M&A. A advogada soma mais de 15 anos de experiência em operações de fusões e aquisições a nível nacional e internacional, tendo passado pela Cuatrecasas e pela Montero Aramburu.



Entrevista ■ Numa entrevista conjunta ao Jornal Económico, Mariana Norton dos Reis e Rafael Lucas Pires, sócios co-coordenadores da área de Societário e M&A da Cuatrecasas, partilham as suas perspetivas para este ano, depois de em 2023 o escritório ter liderado os rankings nacionais de assessoria jurídica a fusões e aquisições por volume das operações.

“Teremos bastante atividade de M&A, sobretudo no segundo semestre”

Filipe Alves
falves@medianove.com

Quais são as vossas expectativas para o mercado de M&A em Portugal em 2024?

Mariana Norton dos Reis (MNR) - O ano de 2023 foi um ano excepcional para a nossa área de M&A em Portugal, em que liderámos todos os diretórios em termos de volume de operações, pelo que será exigente superar os nossos resultados. Ainda assim, temos um bom *pipeline* para 2024 e esperamos um aumento dos investimentos de *Venture Capital* e *Private Equity*, e forte atividade de M&A em determinados sectores, em particular no designado *middle-market*. Entendemos que em 2024 vere-

mos algumas operações interessantes da área do mercado de capitais, mas não esperamos ver os chamados “*macro deals*”. Muitas das operações de desinvestimento foram adiadas para o segundo semestre ou até para 2025, mas ainda assim consideramos que teremos bastante atividade de M&A sobretudo no segundo semestre.

Que áreas deverão ser as mais ativas?

Rafael Lucas Pires (RLP) - As áreas mais apelativas para o investimento parecem ser as áreas de TMT, transição / eficiência energética e saúde. Registamos também muito interesse dos investidores internacionais nas chamadas infraestruturas não *core*

ou de nova geração e em investimentos com impacto social que abrem oportunidades de crescimento nos mais diversos sectores. Continuaremos a ver bastantes operações no retalho, serviços financeiros e IT.

A conjuntura política, com alguma incerteza associada, pode colocar algumas operações em *stand by*?

MNR - A indeterminação da solução governativa tem sempre algum impacto ao nível da incerteza e dos *timings*, sobretudo nos investimentos que dependem de iniciativa ou de envolvimento público ou de um consenso político alargado (privatizações, compras ou alienações do Estado, grandes

obras de infraestruturas, etc...). Também neste campo parece haver, contudo, algumas boas notícias, com as que resultam do lançamento do concurso para a primeira linha de alta velocidade Porto-Lisboa e da inevitabilidade da realização de alguns investimentos abrangidos pelo PRR. Do lado mais incerto parecem estar, por exemplo, as pré-anunciadas privatizações da TAP e da SATA mais dependentes das opções governativas nacionais e regionais.

Temos dois grandes IPO no horizonte em Portugal, ambos na área financeira (Novobanco e Fidelidade). Acreditam que estão reunidas as condições para que este ano estas e

outras operações sejam possíveis no mercado de capitais em Portugal?

RLP - Tudo indica que sim. Realmente a conjuntura económica, em Portugal e lá fora, parece possibilitar algum reavivar do mercado de capitais no nosso País que, apesar de reunir todas as condições técnicas e regulatórias necessárias, tem tido uma atividade menor do que seria desejável, não tendo realmente tido - nos últimos anos - o papel de forma alternativa de financiamento do crescimento das nossas empresas e da nossa economia que seria esperado. Como *trend* interessante, temos também assistido à preparação de certas operações em *dual track*, i.e. possibilitando uma solu-

ção de saída alternativa, via mercado de capitais (IPO) ou via alienação em processo de *private M&A*.

Tendo em conta o contexto acima descrito, quais serão as linhas gerais da vossa estratégia nesta área em 2024?

MNR -Continuaremos a apostar fortemente na especialização das nossas equipas e no conhecimento dos sectores de atividade das empresas a quem assessoramos em operações de investimento, desinvestimento, parcerias estratégicas, reestruturações ou outros momentos essenciais para o seu crescimento. Temos neste momento uma equipa de M&A com ampla experiência e capacidade de resposta nos sectores do capital de risco (*private equity* e *venture capital*), energia e infraestruturas, retalho e FMCG (bens de consumo rápido), saúde e *life sciences*, TMT, logística e transportes, serviços financeiros, aviação e agribusiness, entre outros, que nos permite dar uma assessoria altamente qualificada e com grande visão comercial e conhecimento do mercado.

O advento da multidisciplinaridade traz desafios acrescidos para a atividade da Cuatrecasas na área do M&A? Vai mudar alguma coisa, ou é algo com que a firma vai conviver naturalmente? E no resto do mercado?

RLP - O advento da multidisciplinaridade nas sociedades de advogados vai certamente ter impacto no sector jurídico em geral e, em particular, na área do M&A. A Cuatrecasas já viveu essa experiência em Espanha com a concorrência de firmas de auditoria e outro tipo de entidades multidisciplinares na prestação de serviços de assessoria diversa incluindo legal em determinados sectores ou segmentos de mercado. Vamos conviver naturalmente com essa concorrência mantendo a nossa essência como sociedade de advogados global e altamente especializada, reforçando a nossa aposta na especialização, com equipas de advogados preparadas para operações domésticas e internacionais de grande complexidade, acompanhados de advogados das várias áreas do direito, com uma capacidade de resposta imediata, especializada e inovadora para responder com mais qualidade às necessidades dos nossos clientes.

Mercados externos da Tangível já pesam 27% no negócio

Consultoria ■ Ao JE, os CEOs da tecnológica dizem que, “apesar de os últimos anos terem sido “difíceis para o sector tecnológico, o grupo Tangível continuou a crescer devido ao know-how acumulado de 19 anos”.

Inês Amado
iamado@medianove.com

O peso dos mercados externos no negócio da Tangível é já de 27%, revelou a empresa especializada em usabilidade e *human centered design*.

Para 2024, o objetivo é claro: reforçar a presença na América do Norte e no Médio Oriente. André Carvalho, co-CEO do Grupo Tangível, explica que a “recetividade tem sido boa”.

“Percebemos que uma consultora especializada em UX, com 19 anos de experiência e com cerca de 150 profissionais é diferenciadora. Por isso, a recetividade tem sido boa. Os concorrentes habitualmente são agências de menor dimensão, mesmo em países com elevada maturidade em UX”, refere, citado em nota de imprensa.

Na carteira de clientes da Tangível listam-se a operadora de Angola Unitel e a multinacional Amdocs, fundada em Israel e sediada nos Estados Unidos, entre outros grupos da Alemanha, Espanha, França, Irlanda, Reino Unido e Estados Unidos.

De acordo com o mesmo responsável, o grupo tem “trabalhado com várias empresas estrangeiras na área de FinTech e HealthTech”.

“Estamos a ser bem recebidos tanto em países com mais maturidade em UX do que Portugal, como o Reino Unido e países nórdicos, como em países de grande crescimento económico e crescimento na área de UX, como o Médio Oriente”, acrescenta André Carvalho.

Em declarações ao JE, José Campos e André Carvalho, co-CEOs do Grupo, refere que, apesar de os últimos anos terem sido “difíceis para o sector tecnológico, em particular 2023, o grupo Tangível continuou a crescer devido ao seu know-how acumulado de 19 anos e a proposta de valor diferenciada, face à concorrência, habitualmente mais generalista ou de menor dimensão”.

“O foco na experiência do cliente, no qual nos especializamos, nunca abrandou. As organizações já começam a compreender muito bem os benefícios que o investimento em UX traz ao seu negócio”, sublinham. A aposta na inovação é um dos pontos-forte do grupo. “Temos inovação no nosso ADN, e UX é uma área com constante evolução. A Tangível procura sempre liderar essa evolução, e destaca-se em algumas áreas que lhe permitem ser reconhecida como Inovadora COTEC, tais como elevado nível de desempenho e de solidez financeira, intensidade de I&D, exportação, entre outras”, acrescentam. Este investimento é, segundo os executivos, “importante” para a expansão para mercados internacionais. “Temos comprovado repetidamente que estamos num patamar alto, ao nível de empresas de outros mercados com maior maturidade em UX que o nosso”, finalizam.



André Carvalho
Co-CEO
do Grupo Tangível

Opinião

A falta de controlo da ética profissional nos atos jurídicos a praticar por juristas



António Jaime Martins
Advogado

A Assembleia da República através da Lei n.º 10/2024, de 19 de janeiro, liberalizou a prática de determinados atos jurídicos, antes reservados apenas às profissões reguladas de advogado e solicitador, a licenciados em direito e, alguns atos jurídicos, também a sociedades comerciais.

É o caso da consulta jurídica que passa a poder ser prestada por qualquer jurista, sem inscrição na O.A. ou na O.S.A.E. Por seu lado, as pessoas coletivas, independentemente da sua natureza pública ou privada, só podem prestar consulta jurídica, através de licenciados em direito, desde que relacionada as suas com as suas “atribuições ou competências”, “objeto” ou “fim”. Ainda assim, atenta a formulação dos n.ºs 1 e 6 do art.º 7.º da citada lei, o legislador afastou a possibilidade de criação sociedades comerciais que tenham como objeto social a prestação de serviços de consulta jurídica. Por outro lado, a mencionada alteração legislativa, no seu art.º 8.º, vem permitir a atividade de elaboração de contratos, desde que de valor inferior a 30 mil euros ou que não impliquem o cumprimento de obrigações por mais de 90 dias, a licenciados em direito e a sociedades comerciais, neste último caso, apenas como atividade acessória do seu objeto social.

Ora, prevê o legislador que, quer os licenciados em direito que praticam a consulta ju-

rídica e elaboram contratos, quer as sociedades comerciais que através dos seus juristas elaborem contratos como atividade acessória do seu objeto social, estejam sujeitos aos deveres de imparcialidade, sigilo e proibição de atuar em conflito de interesses.

Acontece que, o legislador não prevê qualquer consequência para um jurista que viole o segredo do negócio ou da situação familiar de quem o consulta, nem prevê qualquer consequência para aquele que assessorie simultaneamente duas ou mais partes com interesses antagónicos ou conflitantes.

Também as sociedades comerciais que elaborem contratos acessoriamente à sua atividade principal, terão de ter um código de ética publicitado, mas não existe qualquer consequência para a violação do dever de salvaguarda do segredo da informação que lhes seja confiada, nem para a atuação em conflito de interesses.

Uns e outros, não devem atuar com violação do segredo das informações que lhes sejam confiadas pelos clientes, nem devem agir em conflito de interesses, mas se o fizerem, não existe qualquer consequência ético-profissional que a lei preveja.

Estas alterações traduzem o completo menosprezo a que o legislador vetou o interesse público inerente à salvaguarda da segurança do tráfego jurídico, pois não cuidou de proteger o interesse de todos aqueles que, no futuro, contratarão sem qualquer controlo ou possibilidade de responsabilização, serviços de má qualidade ou que intencionalmente os visem prejudicar.

Antigo presidente do Conselho Regional da Lisboa da OA (2014 a 2019)



FOTO CEDIDA

Baker Tilly Portugal disponível para “processos de concentração”

Consultoria, auditoria e contabilidade ■ Firma norte-americana Baker Tilly foi adquirida pelas ‘private equity’ Hellman & Friedman e Valeas. JE falou com a empresa em Portugal sobre a transação.

Mariana Bandeira
mbandeira@medianove.com

Fevereiro fica também marcado pelo maior investimento privado de sempre no sector da contabilidade certificada nos Estados Unidos. A norte-americana Baker Tilly foi comprada pelas sociedades de *private equity* Hellman & Friedman (H&F) e Valeas Capital Partners e, apesar de o negócio não ter implicações dire-

tas na empresa em Portugal, há abertura para a criação de uma sociedade (ainda mais) multidisciplinar.

“A Baker Tilly Portugal está disponível para processos de concentração, através de processos de integração, aquisição, fusões e parcerias com outras organizações congéneres. Queremos crescer também inorganicamente e acreditamos que seremos mais fortes se tivermos uma maior dimensão, pois prosse-

guimos os objetivos da qualidade de serviço e respeito das regras e práticas que norteiam a profissão, nomeadamente integridade, ética e independência”, diz ao Jornal Económico (JE) o managing partner, admitindo que tem estado em conversas com outros players nacionais para “deixar entrar quem queira crescer” e prepararem-se para os desafios da auditoria.

Paulo Gil André explica que esta operação acaba por ter efei-

Paulo André diz que a menor linha de serviços jurídicos da empresa, que opera apenas com expressão nalguns países do centro e norte da Europa, é uma “oportunidade” para a multidisciplinaridade

tos positivos na Baker Tilly Europa, até porque a performance dos EUA “tem vindo também a ser acompanhada pela esmagadora maioria das firmas Baker Tilly noutras regiões”. “Por outro lado, são um incentivo para que continuemos também a desenvolver esforços para crescer os nossos serviços de consultoria na Europa e em Portugal”, afirma ao JE.

A transação, que deverá ficar concluída no próximo mês de junho, faz com que a Baker Tilly USA, seja reestruturada em duas entidades: Baker Tilly US-Advisory (prestadora de serviços de consultoria) e Baker Tilly US-Assurance (serviços de auditoria e relacionados). “A Baker Tilly US-Audit, operará como uma entidade legal separada, de acordo com os requisitos regulatórios e de independência. Após a reestruturação, ambas continuarão a ser parcerias, com todos os *partners* detendo capital juntamente com a H&F e a Valeas na Baker Tilly US-Advisory”, detalha o gestor português.

Para este processo, a Baker Tilly contratou a William Blair & Company para a assessoria financeira e um grupo de advogados da Foley & Lardner LLP para assessores jurídicos. Quanto aos compradores – de uma participação maioritária – contaram com o apoio legal da Simpson Thacher & Bartlett, Vedder Price e Ropes & Gray.

A Baker Tilly International – rede mundial de empresas de contabilidade e consultoria com 43 mil profissionais em 141 países – grupo reportou em 2023 uma receita global recordista de 5,2 mil milhões de dólares (cerca de mil milhões de euros), o que correspondeu a um aumento homólogo de 11% e um crescimento na ordem dos 30% desde o início da pandemia.

As regiões que mais cresceram foram Europa (+11%) e América Latina (+16%). Em termos de unidades de negócio foi a consultoria (+12,3%), seguindo-se impostos (+12%) e depois auditoria e contabilidade (+10%). “A nossa menor linha de serviços, serviços jurídicos, que opera apenas com expressão em alguns países do centro e norte da Europa, cresceu 16% em 2023, destacando as oportunidades para uma rede multidisciplinar como a Baker Tilly”, reforça Paulo Gil André, e em declarações ao JE.

CCA e KPMG assessoram compra da InvoiceXpress

Tecnologia ■ Noruegueses da Visma adquiriram a empresa portuguesa de software de gestão este mês de fevereiro. Consultores da KPMG e equipa de Corporate/M&A da CCA Law Firm apoiaram esta transação no sector tecnológico.

Mariana Bandeira
mbandeira@medianove.com

A consultora KPMG e a sociedade de advogados CCA assessoraram a aquisição da tecnológica portuguesa InvoiceXpress pelo grupo norueguês Visma. Além da equipa de advisors na due diligence deste negócio no sector do software, participaram no apoio legal o *managing partner* da CCA Law Firm, Domingos Cruz, a associada sénior Patrícia dos Santos e o associado Marcos Carrapita, ambos da área de Corporate/M&A.

A InvoiceXpress desenvolve e comercializa software de faturação e a Visma opera na mesma área de SaaS – Software as a Service de gestão. O acordo prevê que a empresa nacional conti-

nue com a mesma marca, equipa e liderança em Portugal. Esta foi a quinta aquisição da Visma na Península Ibérica desde 2021, depois da compra de quatro fornecedores de SaaS para contabilidade, impostos e gestão de tempo – Holded, Declarando, Woffu e Quaderno – em Espanha e da tecnológica Moloni em Portugal (2023). Já no ano anterior, em 2022, a Visma abriu um centro tecnológico no Porto.

Fundado em 2009 pelo engenheiro informático Rui Pedro Alves, a InvoiceXpress tem agora aproximadamente 12 mil clientes e emite mais de 1,5 milhões de documentos por mês, permitindo que PME, freelancers e empresários em nome individual tratem da faturação dos seus negócios.

A diretora de Negócios da Visma disse que o grupo norueguês está “muito satisfeito” por acolher o InvoiceXpress na “família”. “Com a nossa vasta experiência na automatização dos principais processos empresariais, como a contabilidade, processamento de salários e a faturação, a nossa ambição é ser um fornecedor de confiança de software de alta qualidade e de fácil utilização que ajude as empresas e as pessoas a colher os muitos benefícios da digitalização”, comentou Alicia Halaas.

“A Visma é uma referência incontestável no mundo do software e integrar um grupo que nos oferece um vasto leque de oportunidades e de recursos incomparáveis irá permitir elevar ainda mais a qualidade e o desempenho do InvoiceXpress, garantindo aos nossos clientes uma experiência excepcional”, afirma o CEO da InvoiceXpress, Rui Pedro Alves.



Perfil: Domingos Cruz

■ Domingos Cruz é *managing partner* da CCA e sócio do escritório desde 2007. Enquanto advogado, está envolvido em operações de fusões e aquisições, incluindo private equity e capital de risco, prestando auxílio jurídico a multinacionais, PME e startups. E além do Direito? É empreendedor, investidor (business angel) e fundou, há cerca de dez anos, o projeto “Tell a Story”, uma editora que se dedica à divulgação de autores portugueses em diferentes idiomas. Já experimentou vários desportos em competição, mas atualmente só joga ténis. Apesar de septuagenária, a CCA tem uma reconhecida vertente de assessoria a startups. Quando ainda pertencia à rede jurídica internacional *Ontier*, criou a *Startinnovation Team* (2015) com o objetivo de acompanhar o nascimento e a evolução de empresas de agrotech, biotech, fintech, IoT, mobilidade, turismo e lazer, Big Data, edtech, legaltech, IA ou e-commerce através de advogados especializados em private equity e VC, Corporate/M&A, TMT, proteção de dados e PI.

Breves

CMS assessora Repsol na compra da Mii

Energia ■ A CMS assessorou a Repsol na compra da tecnológica portuguesa Mii. A equipa da sociedade de advogados internacional por detrás desta transação foi coliderada pelos sócios Manuel Cassiano Neves e Tiago Valente de Oliveira.

450

Garrigues ■ Foi o valor, em milhões de euros, da faturação da sociedade de advogados ibérica em 2023, no que representa um aumento de 2,51% face ao ano a 2022. A área de Corporate continua a ser a que tem mais peso na faturação, representando 32% do total.

Morais Leitão levanta suspensão de sócios

Influencer ■ A Morais Leitão levantou a suspensão aos seus sócios João Tiago Silveira e Rui Oliveira Neves que foram constituídos arguidos no processo Influencer, “na sequência dos trabalhos de averiguação interna com base nos elementos conhecidos e da sua análise e discussão subsequentes”, anunciou.

Pérez-Llorca instala ferramenta de IA

Digital ■ A Pérez-Llorca instalou uma ferramenta de Inteligência Artificial, a Leya, desenhada para o sector jurídico por uma tecnológica sueca. A firma diz que se trata de uma solução que assegura a “confidencialidade do tratamento dos dados”.



Domingos Cruz
Managing partner
da CCA Law Firm



Vitor Ribeirinho
CEO
da KPMG Portugal



Rui Medeiros recusa-se a parar de investigar

■ Sócio do departamento de Direito Público da Sérvulo & Associados, Rui Medeiros é também professor da Faculdade de Direito da Universidade Católica Portuguesa, onde foi diretor entre 2002 e 2005, além de ter sido o primeiro diretor do Católica Research Centre for the Future of Law. É membro do European Group of Public Law e tem investigado e publicado nas áreas do Direito Constitucional, Administrativo, entre outros.

As democracias funcionam quando não há uma clivagem tão radical em que o outro seja o inimigo. O outro tem de ser alguém com quem partilho o poder, alternativamente, em quem confio, mesmo discordando. Isso pressupõe que haja um mínimo de afinidade. Se não houver essa afinidade as democracias tendem a romper.

O que levou a escrever este livro?

Primeiro, acho que um professor tem o dever académico de investigar. É importante continuar a investigar a sério e para aprender. Foi uma investigação de três anos e meio em que aprendi muito. Segundo, o tema. O tema da identidade nacional é um tema tabu. Ninguém gosta de falar e acha que não interessa para nada. Em Portugal, temos o nosso Presidente Marcelo a dizer que o que caracteriza Portugal é saudade, fado, bacalhau e Cristiano Ronaldo... Quando observamos o que se passa na Europa percebemos que a questão é relevante. A tal "cola" da democracia pode ser fundada em valores políticos, mas muitas vezes é fundada em fatores culturais. Acho que vale a pena pensar em que medida é relevante atender a essa cola fundada em fatores culturais. Foi um desafio intelectual que valeu a pena trilhar. Terceiro, acho que em Portugal vivemos muito no branco e preto e no prós e contras. Não tenho muito essa visão, tenho mais cinzenta clara ou escura. Acho que é importante na vida académica e na vida cívica haver propostas assim.

Rui Medeiros ■ Em período de campanha pré-eleitoral, o sócio da Sérvulo, professor universitário e ex-ministro da Modernização Administrativa, apresentou esta quarta-feira a sua nova obra "Constituição e identidade nacional na era dos populismos",

“Estamos a a ver, cada vez mais, uma clivagem radical nas democracias liberais”

Mariana Bandeira
mbandeira@medianove.com

O advogado Rui Medeiros, sócio da Sérvulo & Associados, lançou-se na investigação e na escrita nos últimos três anos para apresentar esta quarta-feira a obra "Constituição e identidade nacional na era dos populismos" sobre o sentimento de pertença a um país e o impacto na criação de políticas de imigração ou cidadania. À margem da apresentação, no Museu Almeida e Medeiros, em Lisboa, o JE entrevistou o autor.

Qual a importância da identidade nacional na definição de políticas públicas?

Há países, como em Portugal, onde o problema ainda não é muito sentido, porque, felizmente, não tem grandes problemas identitários, mas há muitos países na Europa - como França ou Alemanha - em que a questão da identidade está muito associada a problemas de imigração, está na ordem do dia. Em muitas democracias liberais do mundo, saber quem é que pertence à comunidade e quem não pertence é um tema central. Uma democra-

cia só funciona se houver cola. Os franceses revolucionários não falavam apenas em liberdade, mas também em igualdade e fraternidade, o que significa que posso discordar politicamente do outro, mas reconheço que pertence ao grupo. A democracia vive disto, de perceber que o outro, quem está ao meu lado, é alguém a quem - num estado social - devo transferir dinheiro para o apoiar se for mais favorecido. Para isso, é preciso sentir identidade. Na Troika, dizia-se muitas vezes que os países do Norte não queriam ajudar os países do Sul, porque

eram outro mundo. Não pertencíamos ao grupo deles. É preciso que haja um sentimento de pertença coletivo.

Que mensagem se pode passar à nossa realidade político-económica?

O que estamos a ver, um pouco pelas democracias liberais por todo o mundo, é cada vez mais uma clivagem radical: nos Estados Unidos, entre republicanos e democratas, na Europa, em Israel... A democracia pressupõe que eu seja capaz de criar pontos e se eu não conseguir fica ameaçada.



Advisory

Advocacia
Consultoria
Banca de investimento

Saiba mais
aqui



■ **Advisory na Academia** Almerinda Romeira



Advisor, profissão emergente com duas posições distintas e promissoras

A *advisor*... que profissão é essa!?... Dizem-me que é um bom começo para contar a história de uma profissão emergente, sem tradução para a língua portuguesa, num país com fraca literacia financeira. Prossigo.

O *advisor* nasce na complexidade da sociedade da informação em que vivemos, cada vez mais assente na digitalização e acelerada pelas tecnologias avançadas de *machine learning* e inteligência artificial.

Num artigo, recentemente, publicado na "Executive Digest", Luís Rasquilha, CEO do Ecosistema Inova e professor da Fundação Dom Cabral, distingue o *advisor* do típico consultor e do tradicional conselheiro da administração. Na sua definição, "o *advisor* coloca a sua experiência ao serviço das empresas para quem trabalha fortalecendo a personalização e tratando cada caso como único". Não se trata "apenas", dizemos nós, de alguém que diz aos seus clientes o que fazer.

Vasco Salgueiro, senior executive manager da empresa de recrutamento especializado Michael Page, alerta-me que é preciso falar em duas posições distintas e que normalmente não estão associadas: *advisor* financeiro e *advisor* legal, ambas, porém, na esfera de interesse desta publicação de o Jornal Económico. O *advisor* financeiro, tal como o nome indica, integra-se no departamento financeiro. O *advisor* legal insere-se no departamento jurídico/legal.

O berço do *advisor* é a Universidade. Que perfis são requeridos para exercer a função? O que estudar para nela fazer carreira? Peço a Vasco Salgueiro que trace o retrato. Ei-lo nu e cru: o *advisor* financeiro é o típico licenciado em gestão, economia ou finanças com experiência em auditoria externa numa das denominadas *Big Four* – consultoras internacionais ou, em alternativa, ter experiência inicial no departamento financeiro de uma empresa e evoluir para o controlo financeiro. É nas Faculdade de Direito que se encontra a fonte do *in-house lawyer*/jurista

legal advisor. Jovens licenciados com realização de estágio generalista numa sociedade de advogados ou profissionais experientes em áreas de especialização como Comercial & Societário, Contratos, Laboral, Contencioso ou Proteção de Dados e posterior passagem para empresas e departamentos jurídicos, como *legal advisors*.

As "figuras" de *financial advisor* e *advisor legal* consolidam-se na razão direta em que nas empresas se adensa a digitalização e campos conexos como a IA. A Michael Page confirma-o com dados da

procura. Nas empresas é "recorrente" e visa sobretudo a produção de informação de gestão para a administração, monitorização e controlo de negócio e para a análise de resultados, KPIs, análise de desvios e medição de performance de unidades de negócio e global. Também a posição *in-house lawyer*/jurista/*legal advisor*: regista, segundo Vasco Salgueiro, uma procura crescente, sobretudo para atuar na mitigação de riscos de *compliance* e legislação global ou específica. Normalmente, esta posição faz a ligação com consultores legais externos.

Num país que, por norma, remunera abaixo de grande parte dos pares europeus, quanto ganha um *advisor* em Portugal? Dada a heterogeneidade dos níveis atrás exposta, a grelha é obviamente vasta, indo de 22.400 euros por ano até 60 mil brutos, em termos médios, segundo a Michael Page. Há ainda direito a bônus anual, indexado e performance individual e global, subsídio de alimentação e seguro de saúde. Considerando que a complexidade da sociedade continuará a aumentar, o *advisory* pode ser um caminho a explorar. Nunca se sabe onde irá desembocar...



O papel dos consultores financeiros no mundo das transações



Por Rui Pedro Almeida

CEO e Managing Partner da Moneris

As fusões e aquisições (M&A) representam estratégias empresariais complexas e essenciais para o crescimento e expansão das organizações. No contexto global atual, onde a competitividade é intensa e as mudanças tecnológicas e de mercado ocorrem rapidamente, as empresas procuram consolidar a sua posição e aumentar a sua quota de mercado através destas transações que visam a concentração e consolidação empresarial. Em Portugal, tal como noutros países, as atividades de M&A têm sido muito importantes (ainda que aqui claramente insuficientes) para que se atinja uma escala empresarial mínima que permita garantir a competitividade das empresas, impulsionando diversos setores da economia nacional.

Os consultores financeiros (que se incluem entre os advisors, na expressão anglo-saxónica utilizada pelo Jornal Económico neste caderno – JE Advisory) desempenham um papel crucial em todas as fases do processo de M&A, desde a avaliação inicial até à integração pós-fusão. A sua experiência ao nível da gestão financeira, a compreensão das normas contabilísticas, a estruturação fiscal das

operações, o apurado sentido crítico na identificação dos riscos e das sinergias subjacentes a qualquer operação de concentração, são fundamentais para garantir a precisão das análises financeiras, a conformidade regulamentar e a avaliação adequada dos ativos envolvidos. Assim, os consultores financeiros são responsáveis por identificar oportunidades de criação de valor e mitigar os riscos associados às transações. Sem estes o sucesso das operações de fusões e aquisições estaria, irremediavelmente, posto em causa.

Uma das principais considerações ao avaliar uma transação de M&A é garantir que esta se enquadre na estratégia de longo prazo da empresa. Isso implica não apenas analisar o potencial de retorno financeiro imediato, mas também considerar como a transação contribuirá para o crescimento futuro e a criação de valor sustentável. Os consultores financeiros (contabilistas e auditores incluídos) desempenham um papel fundamental na avaliação da viabilidade financeira e na identificação de sinergias que possam impulsionar o desempenho futuro da empresa.

Para além das considerações financeiras, as transações de M&A envolvem aspetos legais, fiscais e culturais complexos. Os consultores financeiros devem colaborar de perto com outras partes interessadas, como advogados, especialistas em regulação, consultores na área ambiental, estratégias na área digital e líderes empresariais, para garantir que todos os aspetos da transação sejam adequadamente considerados e geridos.

No contexto atual, as tendências emergentes, como a digitalização e a globalização, estão a moldar o cenário de M&A. As empresas estão a procurar ativos estratégicos que lhes permitam adaptar-se às mudanças no mercado e permanecer competitivas. Isso pode incluir a aquisição de tecnologias inovadoras, entrada em novos mercados ou expansão do portfólio de produtos e serviços.

Em resumo, as fusões e aquisições são estratégias complexas e multifacetadas que exigem uma abordagem cuidadosa e colaborativa. Os consultores desempenham um papel central neste processo, fornecendo insights financeiros e de gestão críticos, garantindo conformidade regulamentar e ajudando as empresas a alcançarem os seus objetivos estratégicos de longo prazo.

O QUE ESPERAR EM TERMOS DA ATIVIDADE DE M&A PARA 2024

Após uma desaceleração em 2023, prevê-se uma recuperação das fusões e aquisições. Vários fatores, como a inflação global elevada, taxas de juro mais altas e a instabilidade geopolítica, a par de um crescimento económico endémico, contribuíram para um ambiente contido de transações no ano passado. No entanto, é esperado que as condições do mercado favoreçam um retorno gradual das atividades de M&A em 2024, apesar dos desafios regulatórios continuados.

Além disso, é importante considerar que a recuperação do mercado de transações em 2024 pode ser impulsionada pela estabilização gradual da economia global. Com a redução da incerteza económica e o fortalecimento das condições macroeconómicas, é provável que as empresas se sintam mais confiantes para procurar oportunidades de fusões e aquisições.

Um ambiente de taxa de juro mais estável e possivelmente mais baixo tornará o financiamento de transações de M&A mais acessível para os compradores, incentivando a atividade no mercado.

Outro fator a ser observado é o papel contínuo do capital de risco e de investidores institucionais no mercado de transações. Com o tempo, espera-se que estes intervenientes retomem a sua atividade, impulsionando o volume e o valor das transações de M&A.

No entanto, é fundamental reconhecer que os desafios regulatórios e as considerações geopolíticas podem continuar a influenciar a dinâmica do mercado de transações em 2024, exigindo uma abordagem cautelosa por parte dos participantes do mercado.

Em suma, embora haja otimismo em relação à recuperação do mercado de transações em 2024, é importante estar atento aos diversos fatores que podem moldar o seu curso ao longo do ano. A adaptação às condições em evolução e a capacidade de identificar e aproveitar oportunidades, perante os desafios que se continuarão a colocar, serão essenciais para os participantes do mercado que procuram destacar-se num ambiente dinâmico de fusões e aquisições.

PERFIL DA MONERIS

A Moneris tem uma abordagem focada no cliente, com uma oferta integrada de serviços e soluções que permite 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 um grupo líder na área da contabilidade, consultoria e apoio à gestão, presente de norte a sul de Portugal, com uma rede de 15 escritórios suportada por mais de 300 consultores e contabilistas.

As nossas soluções de Corporate Finance constituem um instrumento de apoio ao desenvolvimento das empresas e na criação de valor acionista. A nossa proposição de valor, no âmbito das soluções de Corporate Finance, assenta na identificação e acesso a recursos financeiros e no suporte à tomada de decisões estratégicas, acompanhando o desenvolvimento de negócios e empresas em diferentes fases, com serviços e soluções nas áreas de: Apoios e Incentivos; Avaliações e Modelização Financeira; Fusões e Aquisições; e, Reestruturações.

EQUIPA CORPORATE FINANCE



Rui Pedro Almeida
CEO e Managing Partner



João Gomes
Strategic Advisor



Tiago Ribeiro
Assistant Manager



António Dias
Consultor Sénior



Pedro Neto
Partner Corporate Finance



Célia Nogueira
Manager



Miriam Pereira
Consultora Sénior



Tamara Shkirko
Consultora Sénior



Conheça as equipas que apoiam as operações de M&A em Portugal

Diretório ■ Em cada edição do JE Advisory, daremos a conhecer as equipas de assessores jurídicos e financeiros que trabalham em áreas específicas de atividade. Nesta primeira edição, apresentamos sociedades de advogados e consultores que trabalham na área de M&A.

Filipe Alves
falves@medianove.com

O JE Advisory nasceu com o objetivo de dar a conhecer o que melhor se faz nas áreas de advocacia de negócios, banca de investimento e consultoria em Portugal. Uma das formas de o fazermos será através da publicação de mini-diretórios sectoriais, em cada número do JE Advisory, onde daremos a conhecer os profissionais que, na assessoria jurídica e financeira, trabalham em determinadas áreas específicas.

Nesta edição, publicamos um mini-diretório com equipas que trabalham na área de M&A, que pode ficar a conhecer nas páginas que se seguem. Cada ficha de apresentação é um conteúdo informativo de natureza comercial, sendo por isso da responsabilidade das respetivas entidades. Os diretórios temáticos



O evento de lançamento do JE Advisory, no mês passado, contou com as participações de líderes de fundos de investimento e especialistas de várias áreas.

estarão disponíveis no site do JE (www.jornaleconomico.pt) e serão atualizados em permanência, estando abertos à entrada de novos parceiros.

Os próximos diretórios serão publicados mensalmente, nas seguintes edições do JE Advisory: Reestruturações de Empresas (5 de abril); Energia, Ambiente e Recursos Naturais (26 de abril); Saúde e Ciências da Vida (23 de maio); Imobiliário e Turismo (27 de junho); Transportes e Infraestruturas (26 de julho); Tec-

Os diretórios temáticos estarão disponíveis também no site do JE e serão atualizados em permanência, estando abertos à entrada de novos parceiros

nologia (27 de setembro); Contencioso e Arbitragem (27 de dezembro). Este calendário, que estará disponível no site do JE, poderá ser revisto e atualizado ao longo do ano.

Temas dos diretórios serão debatidos em eventos mensais

Cada mini-diretório terá associado um pequeno-almoço de debate que contará com as participações de especialistas de várias áreas, decisores políticos e empresariais, líderes de fundos de investimento e personalidades que protagonizam as grandes operações nas diferentes áreas de atividade. O primeiro evento terá lugar no dia 6 de março, com o tema "Consolidar para Crescer: o papel do M&A na competitividade da economia portuguesa", com uma intervenção de abertura de Maria Celeste Hagatong, presidente do Banco Português de Fomento (ver página 24).



Em Portugal há mais de 25 anos, a Crowe tem como principal objetivo contribuir para o sucesso dos seus clientes, independentemente do mercado em que operam, dispondo dos serviços de Auditoria, Fiscalidade, Consultoria e Outsourcing.

Alguns factos sobre a Crowe:

- 8º lugar ranking internacional de empresas de consultoria e auditoria.
- + 140 países
- + 800 escritórios
- + 40.500 colaboradores

Em Consultoria, contando com uma equipa de consultores experientes e com uma abordagem personalizada, ajudamos a aumentar o desempenho das Organizações, desde a definição da estratégia até à sua execução. Adotamos uma abordagem multidisciplinar e de excelência com vista à maximização do valor dos projetos.

Portfólio diversificado de serviços:

- Corporate Finance (M&A, Due Diligence Fi-

nanceira, Fiscal e ESG, Avaliações de Negócios, Ativos e Marcas, Estudos de viabilidade)

- Benefícios & Incentivos;
- Cibersegurança;
- Consultoria Comportamental;
- Estratégia, Competitividade e Gestão;
- IT Consulting;
- Governance, Risk & Compliance;
- Sustentabilidade & ESG;



Paulo Lourosa
Managing Partner
de Consultoria

Contactos | Porto | Ed. Bristol

Av. da Boavista, nº1679, 4º
4100-132 Porto

Tel.: (+351) 220 109 918 |
(+351) 220 133 492

E-mail: info@crowe.pt
advisory@crowe.pt

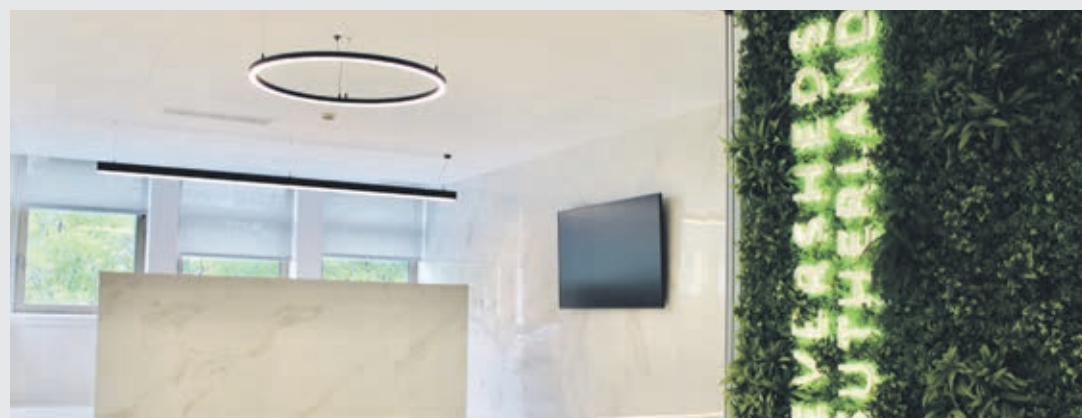
Lisboa | Ed. Atlantis

Av. D. João II, nº 44C, piso 1,
esc. 1.4 1990-095 Lisboa

Tel.: (+351) 217 914 900



Visite www.crowe.pt



**EVERSHEDS
SUTHERLAND**

Em Portugal, com escritórios em Lisboa, Porto e Faro, a Eversheds Sutherland oferece um serviço personalizado que reconhece as características únicas de cada cliente, permitindo-nos estar alinhados com os seus objetivos particulares e apresentar a solução mais eficaz para cada caso específico.

Mais do que responder a desafios, queremos exceder as suas expectativas, através de um largo conjunto de soluções. O nosso conhecimento local, aliado ao nosso alcance internacional, contribui para que consiga alcançar os seus objetivos.

Na área das fusões e aquisições de sociedades

("M&A"), a nossa equipa possui uma vasta experiência na realização de auditorias jurídicas, negociação de contratos e garantias associadas e acompanhamento integral da transação até à respetiva implementação. Neste âmbito participamos não só em operações de M&A correntes, mas igualmente em transações e projetos de cariz marcadamente internacional, privatizações, ofertas públicas, operações de *private equity* e apoio a *start-ups*.

A nossa equipa de M&A

- Rodrigo Almeida Dias | Sócio
- Pedro Guimarães | Sócio
- João Couceiro | Sócio
- João Osório de Castro | Sócio
- Gonçalo Mexia | Sócio
- António Cid | Sócio

www.eversheds-sutherland.com

Papel do M&A na economia vai estar em debate a 6 de março

Evento ■ Impacto do M&A na competitividade da economia portuguesa vai estar em debate em mais um pequeno-almoço do JE Advisory.

Redação
editorial@medianove.com

A dimensão das empresas portuguesas tem sido destacada por vários especialistas como um dos principais obstáculos à competitividade do nosso tecido empresarial. Empresas de maior dimensão têm mais músculo para investir e conseguem ser mais competitivas nos mercados internacionais. E, regra geral, oferecem melhores condições aos seus colaboradores. Aumentar a dimensão das empresas que compõem o nosso tecido empresarial é, por isso, necessário para

aumentar a sua competitividade e para que os salários em Portugal possam subir de forma sustentada.

Estes serão alguns dos temas que vamos debater no pequeno-almoço de debate que o JE Advisory vai promover no próximo dia 6 de março, no Hotel Intercontinental, em Lisboa, entre as 9h00 e as 10h50.

O programa final ainda não está fechado, mas de momento estão confirmadas as presenças de Maria Celeste Hagatong, presidente do Banco Português de Fomento (BPF, instituição que tem a seu cargo o Programa Consolidar), de Duarte Schmidt Lino, sócio coordenador da área de Corporate e M&A da PLMJ, de João Nuno Palma, vice-presidente do Millennium bcp e de Francisco Alvim, Head of M&A da Howden Portugal.

O programa final do evento, já com todos os oradores, será divulgado nos próximos dias. A participação no pequeno-almoço será reservada a convidados, mas o debate terá cobertura ao minuto no site do JE (www.jornaleconomico.pt) e transmissão em streaming na JE TV, através do site e rede sociais do jornal.

A presidente do Banco Português de Fomento, Maria Celeste Hagatong, fará uma intervenção de abertura





Maria Celeste Hagatong
Presidente do Banco Português
de Fomento



João Nuno Palma
Vice-presidente
do Millennium bcp



Duarte Schmidt Lino
Sócio coordenador da área
Corporate e M&A da PLMJ



A área de Transação de Empresas constitui uma das mais relevantes da Raposo Bernardo & Associados - Sociedade de Advogados, incluindo todo o tipo de operações de M&A, Private Equity e Venture Capital. A intervenção da equipa desta área abrange todas as transações ao longo do ciclo de investimento, desde processos de fund raising, apoio a start-ups, operações de MBO, LBO ou MBI, até transações de alta complexidade e performance, fusões e aquisições cross-border, estratégias de expansão ou de desinvestimento e exit.

Qualquer transação conta com o apoio de outras áreas da sociedade, como Concorrência, Corporate, Fiscal, Regulatório, Compliance, Proteção de dados, bem como de outras áreas de prática setoriais, o que depende dos setores de atividade das empresas transacionadas.

Algumas das intervenções mais relevantes da nossa área de M&A e Private Equity:

- Transações de empresas e operações de M&A
- Apoio legal a Fundos de Capital de Risco, Private Equity, Venture capital e Family Offices
- Estruturação de veículos de investimento em capital de risco e montagem de Fundos
- Estruturação de Club Deals de investidores
- Apoio legal global a Start-ups
- Assessoria day-to-day na gestão de portfólios de investimentos
- MoU, Term Sheet, Acordos Parassociais e Acordos de Investimento
- Due diligence legais
- Reorganizações societárias, incluindo transformações, cisões e fusões
- Operações de LBO, MBO, MBI
- Secondary buy-outs, processos de build-up, operações de turnaround e refinanciamento da dívida bancária e recapitalizações
- Captação de investimento e processos de Fund Raising
- Revenue sharing através de acordos de associação em participação
- Rondas de investimento ou de co-investimento priced equity-based ou unpriced financing rounds em todas as fases de maturidade
- Estratégias de expansão nacional e internacional

- Estruturação de parcerias, joint-ventures e consórcios nacionais e internacionais
- Operações de desinvestimento (exit), incluindo vendas diretas, processos de venda competitivos e IPOs
- Outras formas de desinvestimento, como equity swaps, recapitalizações ou aquisições secundárias entre fundos
- Corporate Governance: Sociedades Gestoras, Fundos, Private Equity, Venture Capital e Family Offices
- Corporate Compliance das atividades das empresas e das transações de empresas
- Procedimentos com as entidades de supervisão

Contatos principais de M&A e Private Equity

- Nelson Raposo Bernardo
- Joana Andrade Correia
- Manuel Esteves de Albuquerque
- Júlio Martins Júnior
- Mafalda Batista





■ **Tem a Palavra** Magda Sousa Gomes

2024: Um cocktail de tendências RH

Ano novo, vida nova... os mesmos desafios? Entre siglas como a IA (Inteligência Artificial) e a DEIB (Diversity, Equity, Inclusion and Belonging) e designações que cada vez menos se traduzem - como reskilling e upskilling, pay transparency, employer branding, quite quitting ou work-life balance -, dizem-nos os players do mercado de trabalho que 2024 é o ano em que todos estas tendências ganharão ainda mais densidade e importância.

Após uma pandemia que obrigou a uma mudança dos modelos de trabalho, as transformações não param. O olhar de quem procura entrar no mercado de trabalho e de quem nele está, recai cada vez mais, sobre aspetos que as empresas não consideravam relevantes na

esfera profissional, obrigando-as a mudar a forma como abordam o que oferecem em troca da prestação de trabalho.

Se algumas organizações foram adiando a mudança, agora torna-se premente. Principalmente num cenário em que se consoma a escassez de talento, com a fuga para o estrangeiro de uma geração altamente qualificada. E sem profissionais qualificados, com talento e que tragam inovação, a produtividade e o sucesso empresarial ficam seriamente em causa.

Diagnosticado o problema, é crucial colmatar as lacunas existentes, dar corpo ao que a lei obriga, mas não só. A implementação de boas práticas além da lei, é sinónimo de uma visão empresarial moderna. E estabelece, para fora e para

dentro, a imagem que a organização procura transmitir, bem como qual o seu grau de comprometimento em criar um ambiente laboral seguro, solidário, transparente e produtivo. O tal employer branding, mas que faz a diferença.

Na verdade, a boa reputação torna mais fácil a atração de talento. Quem escolhe, avalia - por exemplo - a existência de políticas de diversidade e inclusão e afirma que não aceitaria um emprego numa empresa sem uma estratégia de DEIB.

As medidas de flexibilidade são outro instrumento fundamental na resolução desta questão. Através delas, os trabalhadores obtêm o tão desejado work-life balance. Esta flexibilidade encontra a sua expressão mais mediática na figura do tele-

A Inteligência Artificial traz vantagens competitivas e o futuro profissional de cada trabalhador está intimamente ligado à sua capacidade de adaptação a estas novas tecnologias

trabalho, mas medidas como a flexibilidade de horários (entrada e saída), ou as férias flexíveis, contribuem para fazer a diferença na hora de escolher.

E já que falámos em pay transparency, porquê esperar? É certo que a nova diretiva sobre transparência salarial - que obriga a divulgar, no anúncio de emprego, a faixa salarial da vaga a preencher - tem prazo de transposição até junho de 2026. Mas há empresas que já o fazem e estão, por isso, um passo à frente daquilo que a legislação obriga. Uma boa prática que contribui para o employer branding.

Por último, o incontornável advento da IA. Não será o caso de termos robots a substituírem completamente os humanos, pelo menos por enquanto. Mas a IA traz vantagens competitivas inegáveis às empresas que a incorporam, ao tomar conta de tarefas mais rotineiras e ao simplificar e agilizar processos permeáveis à automatização, permitindo que as pessoas se foquem naquilo que é mais relevante. O futuro profissional de cada trabalhador está intimamente ligado à sua capacidade de adaptação a estas novas tecnologias. O investimento em formação e reskilling tecnológico é obrigatório, para que tecnologia e trabalhadores caminhem de mãos dadas, numa desejável otimização perfeita de processos.

Em 2024, e a bem da sua boa gestão e sucesso, urge que as empresas atentem na existência destas tendências e que implementem uma cultura que abrace este new black da realidade RH.

Consultora no Departamento de Laboral da SRS Legal

