

Do turismo à saúde, estrangeiros dão energia ao M&A em Portugal

Filipe Alves

24 Mar 2018

O mercado nacional de fusões e aquisições (M&A) teve em 2017 um dos seus melhores anos de sempre, com o anuário especializado TTR a contabilizar 327 operações no valor de 11,4 mil milhões de euros.

Setores como o imobiliário, o turismo e as tecnologias destacaram-se pela positiva, num ano recheado de atividade para as sociedades de advogados, as consultoras, os bancos de investimento e as *boutiques* especializadas que prestam assessoria jurídica e financeira a estas operações (ver páginas seguintes deste Especial).

Para 2018, as perspetivas mantêm-se positivas. Mas o que explica esta conjuntura? A resposta é simples: o crescente interesse por parte de investidores estrangeiros, cujo apetite saiu reforçado com as recentes melhorias no *rating* de Portugal.

“Considerando os três primeiros meses deste ano, antecipa-se um grande dinamismo das transações de M&A em Portugal no ano de 2018, com a presença cada vez mais acentuada de investidores estrangeiros”, disse ao Jornal Económico o advogado Diogo Perestrelo, sócio de Corporate e M&A da PLMJ.

“O turismo, o imobiliário, as infraestruturas e a energia são os setores da economia que estão a gerar mais oportunidades de negócio. As operações imobiliárias associadas ao M&A acompanharam o mesmo movimento. No que se refere às infraestruturas, antevemos transações nos setores das concessões rodoviárias, telecomunicações e perspetivas de investimento público no setor da saúde e dos transportes”, defendeu Diogo Perestrelo.

Por sua vez, Miguel Farinha, *partner* da EY, concorda que este ano o fervilhar do mercado de M&A deverá manter-se.

“A tendência continua a ser de consolidação deste mercado, sendo expectável um aumento de alienações por parte dos fundos de capital de risco nacionais, agora que vários fundos estão na fase de saída do seu ciclo de investimento”, explicou o sócio da EY.

João Sousa Leal, *partner* da KPMG, antecipa que, após uma vaga de transações nos setores de infra-estruturas, energia, imobiliário e financeiro, “haverá mais apetite pelos setores de retalho e indústria especializada, como químicos, plásticos e moldes”.

“No sector financeiro, acreditamos que devemos continuar a assistir a um processo acelerado de venda de ativos, como NPL e imobiliário”, defendeu.

Equipas multidisciplinares, conhecimento dos *dossiers*, rapidez e preço são decisivos

Mas como podem os *advisers* jurídicos e financeiros tirar pleno partido desta conjuntura? O que faz a diferença para o cliente, na hora de escolher, numa altura em que não falta oferta no mercado e em que alguns *players*, como as grandes consultoras, têm áreas de atuação cada vez mais abrangentes?

“O que faz a diferença é a capacidade de – com inovação se necessário – estruturação e equipas pluridisciplinares, com eficiente capacidade de obedecer a um exigente cronograma de concretização”, disse ao Jornal Económico o *managing partner* da SRS Advogados, Pedro Rebelo de Sousa. Acrescentando: “A um custo competitivo”.

Diogo Leónidas Rocha, sócio da Garrigues, vai no mesmo sentido.

“Numa operação de M&A, a experiência, o conhecimento do setor e a dimensão da equipa assumem posição de destaque. São tipicamente transações que implicam o envolvimento de muitos advogados. Por outro lado, é importante que a sociedade de advogados possa oferecer um vasto leque de especialidades nas diversas áreas do direito por forma a que possam dar respostas com rapidez e eficiência, já que cada vez mais os clientes querem ver reduzido o tempo entre a decisão e a concretização do investimento”, defendeu o advogado.