



FULL SERVICE.

Setor de M&A terá de ultrapassar os atuais desafios



Ricardo Andrade Amaro Sócio do Departamento de Corporate

O que podemos esperar do mercado de M&A em 2020?

O ano passado foi, do nosso ponto de vista, um ano muito positivo para a área de M&A, tanto no que respeita ao número de operações como no que respeita ao valor individual e agregado das mesmas. Transacionaram-se ativos muito importantes (algumas operações estão ainda dependentes de autorizações regulatórias) por valores que em nada são comuns no mercado interno Português.

Este ano a tendência manteve-se, tendo a Morais Leitão já fechado no primeiro trimestre operações de valor muito significativo (acima dos 1000 milhões de euros), e prevendo fechar ainda no primeiro semestre operações muito importantes.

Parece-nos, pois, que há vontade de investir e que há oportunidades bem identificadas para investir em Portugal. O desafio será, com a atual conjuntura económica e dos mercados de capitais e com as preocupações que a pandemia do Covid-19 levantam, conseguir manter as operações em curso e concretizá-las.

Que setores de atividade deverão mostrar mais dinamismo?

Temos sentido muito dinamismo sobretudo em ativos de energia, telecomunicações e infraestrutura. O ritmo acelerado do desenvolvimento tecnológico também obriga as empresas e instituições a procurar novas capacidades para enfrentar os desafios, sob pena de ficarem enfraquecidas pelos novos players (vejam-se as fintech, por exemplo, e o impacto que estão a ter na redefinição estratégica das instituições bancárias e financeiras).

É uma altura de ruptura de padrões de anos anteriores?

Relativamente ao ano passado, não. Tivemos um aumento de atividade e esperamos um ano melhor ainda do que 2019, se conseguirmos ultrapassar a conjuntura atual.

A verdade é que vínhamos de um período longo de recessão e perda de investimento, pelo que a recuperação é ainda relativa, mas sentiu-se com pujança em 2018 e 2019. A palavra-chave aqui é resiliência. Muito à semelhança do mercado global de M&A – e isto diz muito sobre a sofisticação do nosso próprio mercado – crescemos e mantivemos alguma resiliência mesmo num cenário de incerteza e alguma volatilidade,

desafiado por nova legislação, novas tecnologias e alteração dos mercados.

O setor das M&A registou em 2019 um desaceleramento face ao volume registado em 2018: é motivo de preocupação ou, doutro ponto de vista, um sinal de consolidação e estabilidade?

Não estamos muito preocupados. No nosso caso, assistimos a um crescimento, porventura com destaque de alguns setores específicos, que mantêm esta rota de dinamismo. Mas é verdade que o mercado português depende fortemente do mercado europeu, que ficou caracterizado pela prudência e receio, colocando em pausa algumas operações que se perspetivavam – sendo que o maior investimento em Portugal é, tendencialmente, transfronteiriço, face ao pouco capital nacional disponível. Com a maior definição relativa ao desfecho do Brexit, também ganhamos agora em 2020 alguma luz ao fundo do túnel, sendo possível o desbloqueamento de investimentos que estavam em pipeline à espera de um melhor momento.

A atividade desenvolvida nestas transações (tanto nacionais como internacionais) exige um acompanhamento desde o primeiro momento – a forma como estas relações e negociações se desenrolam tem vindo a mudar nos últimos anos? De que forma?

Chegámos a um ponto em que o rigor e conhecimento jurídico apurado não é suficiente. Para que uma operação corra bem, é hoje exigido por parte dos clientes o total conhecimento do setor em causa, bem como o funcionamento em parceria, quase como se fôssemos uma extensão do departamento jurídico da empresa e das diversas áreas de negócio. Isto exige, evidentemente, uma elevada especialização – que só é possível a partir de uma determinada escala. Por outro lado, a urgência que sentimos em todas as esferas da nossa vida, o imediatismo, também afetou o mundo dos negócios. Hoje, a advocacia de negócios é mais rápida, mais acelerada, os prazos são mais curtos. Só com um elevado domínio do tema e com a ajuda da inteligência artificial e outras tecnologias o conseguimos acompanhar.

Qual a importância do acompanhamento de uma operação por um gabinete jurídico especializado?

A especialização tem, como referi acima, uma dupla vertente: especialização na área de direito e especialização no setor de atividade do cliente.

Esta dupla especialização é uma vantagem evidente para o cliente: não há curvas de aprendizagem e a integração nas equipas de trabalho com os departamentos dos clientes é quase total. Para o escritório, obriga à definição de equipas muito dedicadas, o que só é possível com um número elevado de advogados, com uma estrutura maior.

De que forma as fusões e aquisições podem ser afetadas pelos preços de transferência?

O conceito de preços de transferência e as suas implicações reportam-se sobretudo às transações intra-grupo. Em operações de M&A, sobretudo naquelas em que se destaca parte de um negócio ou atividade, mas também naquelas em uma empresa aliene um ramo da sua atividade já autonomizado, existem sempre temas de preços de transferência que devem ser objeto de análise, tanto pelos compradores como pelos vendedores. Em regra, quaisquer possíveis contingências relacionadas com preços de transferência são resolvidas nos contratos de compra e venda através de declarações e garantias e/ou indemnizações específicas (“specific indemnities”).

De que forma podem as organizações como a Morais Leitão assegurar um serviço multidisciplinar?

A nossa vocação foi sempre o full service, isto é, contar com uma equipa grande e sólida que presta assessoria em todas as áreas de atividade, com advogados muito especializados (quer na respetiva área de direito, quer no setor de atividade do cliente) e com grande experiência. E é isso que os nossos clientes esperam quando escolhem a Morais Leitão.

Que desafios podemos esperar neste setor de M&A para 2021?

Sobretudo, e como já referimos acima, ultrapassar a atual conjuntura económico-social e conseguir concluir as transações em curso.

com o apoio

M MORAIS LEITÃO
L GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA & ASSOCIADOS