



ADVISORY ADVOGADOS, CONSULTORES E BANCOS DE INVESTIMENTO

ENTREVISTA ANA SOFIA BATISTA E JOSÉ MARIA CORRÊA DE SAMPAIO Sócios da Abreu Advogados

“O mercado de M&A em Portugal mudou com as privatizações”

A faturação da área transaccional e de Imobiliário da Abreu Advogados subiu 26% no primeiro trimestre de 2018 em termos homólogos. Os sócios Ana Sofia Batista e José Corrêa Sampaio contam como as equipas do escritório se estão a reorganizar.

MARIANA BANDEIRA

mbandeira@jornaleconomico.pt

As privatizações de empresas portuguesas, entre 2012 e 2015, mudaram o tipo de fusões e aquisições (M&A) feitas no país, acreditam Ana Sofia Batista (AB) e José Maria Corrêa de Sampaio (JS), sócios da Abreu Advogados desde 2007 e co-coordenadores dos departamentos de Societário e de Financeiro. Em entrevista, os advogados anteviram que Imobiliário e o Retailho estarão em destaque ao longo do ano. O impacto desses setores é notório no facto de a área bruta locável das transações em que estiveram envolvidos ter sido de 91.500 metros quadrados em 2017 e só este ano já totalizar 133.000 m². Além disso, no primeiro trimestre deste ano, o crescimento da faturação global da firma foi de 11% e só na atividade transaccional e de Imobiliário subiu 26%, quando comparado com o período homólogo de 2017.

Afinal, o que é mais importante: o número das transações ou o valor das mesmas?

JS - É difícil dizer se há uma mais importante que outra. O valor da transação nem sempre é aquilo que determina se a transação é mais complicada ou mais complexa ou se tem mais valor acrescentado. Significa responsabilidade. Ao fazer grandes transações mostra-se que também se consegue estar nas pequenas e que se faz tudo aquilo que é necessário: concorrência, regulatório e fiscal, internacional, estruturação do financiamento. Queremos estar nas grandes transações e ter grandes clientes e esses fazem transações de grande valor, mas é impossível estar em todas e tentamos ser seletivos. Diria que são as duas.

AB - A complexidade se calhar não será tão grande caso se tenha muitas muito pequenas. Aquilo que aparece muito é o número, o valor. É por aí que se acaba por medir nos diretórios. Dando o exemplo do Imobiliário, chegamos



Cristina Bernardo

a 2018 e temos a transação com a Immochann [em que a subsidiária do grupo Auchan comprou o Forum Sintra, o Sintra Retail Park e o Forum Montijo à Blackstone], de 400 milhões de euros, se calhar porque temos a experiência de outras mais pequenas. Tem alguma complexidade? Tem. Houve outras que foram igualmente complexas? Sim, mas não tinham valores tão altos. É um bocadinho um *mix*.

Enquanto sócios da Abreu há 10 anos, como veem a evolução da área?

JS - O mercado do M&A começou a mudar com as privatizações recentemente. Estivemos envolvidos

na da TAP, da ANA - Aeroportos de Portugal, dos CTT - Correios de Portugal, do Metropolitano do Porto... Nessa fase da crise essa foi a nossa maior atividade na área. As privatizações acabaram, se bem que ainda estamos numa que está a decorrer, a do Banco Efisa. A economia mudou e começou a haver outro tipo de transações, nomeadamente no Imobiliário e no Retailho. Estes são os setores com mais peso em 2017 e 2018, em termos de valor de operações. Por exemplo, a venda de imobiliário da Fidelidade.

AB - Estou no escritório desde 1996 e acompanhei mudança da área. Ao longo dos anos acabámos

por ter acesso a transações maiores. Estivemos envolvidos em várias privatizações que nos deram enquanto equipa uma experiência muito relevante. O escritório foi acompanhando o interesse por Portugal e recebemos também muito trabalho por via de escritórios estrangeiros, com parcerias e referências de clientes com os quais trabalhamos [45% dos clientes da Abreu chegam por via internacional].

Os clientes reagem bem ao facto de as assessorias serem públicas?

JS - Éramos um pouco mais reservados nas transações em que parti-

cipávamos e começámos a verificar que isso também nos penalizava um pouco. Há duas situações distintas que tornam uma operação pública: uma é quando se torna efetivamente pública e, como deixa de ser confidencial, é mais fácil obter autorização do cliente; quando são transações do foro privado às vezes pedimos. Vemos também que o jornalismo económico está mais ativo e informa-se mais sobre assessorias.

AB - Aqui em Portugal depende um bocadinho dos clientes. Os mais familiares tradicionais não veem com tão bons olhos. [Essa anterior reserva da firma] era algo que tinha sido decidido e assumido como posição. Havia um compromisso de confidencialidade.

A equipa de M&A não é fixa. Como é que se organizam?

AB - As nossas equipas não são completamente estanques. Vamos ajustando à medida das necessidades. Até estamos agora a reformular um pouco. Estamos em revisão de conteúdo das áreas de prática e de conteúdo do site, também em termos das pessoas. O objetivo é torná-las mais especializadas, haver reorganização interna. Numa área com 45 advogados nem todos fazem sempre o mesmo. A sócia Inês Sequeira Mendes, da nossa área e da comissão executiva, está a liderar este projeto. A nova sede tem espaço para crescer e estamos sempre abertos a ter novos colegas. Estamos neste momento com contratações em cima da mesa, nesta área e noutras.

JS - Na área de M&A temos cerca de 45 advogados nos vários escritórios (em Lisboa, no Porto e no Funchal). Queremos ver como chegar ao objetivo de ter equipas especializadas em áreas, com uma resposta eficaz, rápida e que traga valor ao cliente. A especialização é uma realidade que se tem vindo a aprofundar mas, ao mesmo tempo, os clientes não prescindem de advogados com uma visão mais abrangente do negócio. Esta é uma das áreas mais concorridas pelos advogados estágiários que são convidados a ficar no escritório. Tem dinâmica e possibilita alguma visibilidade. ●