



FIRMAS NÃO QUEREM REVELAR ÁREAS MAIS lucrativas

A *Advocatus* foi tentar perceber junto das principais sociedades quais as suas áreas mais rentáveis. Mas sem sucesso: as firmas fecharam-se e não comentaram. Ainda assim, a CMS Rui Pena & Arnaut - a única a responder - destacou *Corporate*, *Laboral*, *Contencioso & Arbitragem* e *Energia*.

Texto **FREDERICO PEDREIRA**

Fotografia **D.R.**



O setor da advocacia em Portugal sempre foi muito fechado no que toca à partilha de números. Sejam eles de faturação anual, sejam eles de salários ou prémios atribuídos no final do ano aos advogados. Por outro lado, no país vizinho, Espanha, esta realidade não se verifica, sendo publicados anualmente os valores das firmas.

No início de um novo ano a *Advocatus* tentou perceber junto de algumas sociedades de advogados a operar em Portugal quais as áreas de atividade mais rentáveis, quais foram os principais negócios que contribuíram para isso e até perspetivas para 2021. Mas praticamente todas as firmas questionadas inibiram-se e não quiseram responder - Garrigues, PLMJ, Sérvulo, Uría Menéndez-Proença de Carvalho, Vieira de Almeida, Abreu Advogados, Cuatrecasas, Morais Leitão e SRS. Só a CMS Rui Pena & Arnaut aceitou o repto lançado.

José Luís Arnaut, *managing partner* da CMS, acredita que o setor tem características que o distingue dos demais e

Para 2021, José Luís Arnaut afirma que a CMS vai entrar com a disponibilidade, a exigência e a excelência que os caracterizam.

por isso não se deve, nem pode, abordar este tipo de métricas da mesma forma. Ainda assim, refere que é injusto individualizar uma área, uma vez que nenhuma trabalha isoladamente.

“O chamado *cross selling* é uma realidade muito presente na nossa sociedade. Posto isto, diria que, neste momento, e não descurando nenhuma das outras áreas que não são aqui mencionadas, há quatro que se estão a destacar no nosso universo: *Corporate*, Laboral, Contencioso & Arbitragem (Recuperação de Créditos) e Energia. Todas elas, por razões diferentes, são áreas com níveis de de-

sempenho extraordinário. Mas repito, todas as áreas são importantes”, explicou o *managing partner* da CMS.

Questionado desde quando estas áreas são as mais rentáveis na sociedade, José Luís Arnaut considera que devido ao *cross selling* essa observação não é tão linear. “Também existe o facto da realidade da nossa rede internacional não nos permite ver, e bem, as coisas dessa forma. É que, na CMS, para além de estarmos divididos por áreas, também estamos por setores de atividade”, acrescenta.

Sendo a área de energia desde o início a imagem de marca da CMS, o *managing partner* assegura que com o passar do tempo outras áreas foram assumindo o seu destaque. “É o caso das áreas que mencionei, mas também de outras que, tendo em conta os novos paradigmas, são fundamentais no mercado, como é o caso de Tecnologia, Media & Comunicações”, refere.

No entanto, José Luís Arnaut preferiu não comentar os negócios em concreto que permitiram o crescimento dessas áreas devido ao “sigilo profissional”.

Para este ano, o *managing partner* ad-



mite que vai continuar a apostar não só nas áreas mencionadas como mais rentáveis, mas também nas restantes.

“Mas não são apenas as áreas de prática que vão continuar a ser alvo de uma grande aposta: também o aprofundar da nossa rede internacional, que nos permite oferecer uma maior diversidade de serviços aos nossos clientes, em mais de 70 cidades e 42 países, irá continuar a ser alvo de um grande investimento”, revelou.

Esta internacionalização foi reforçada pelo líder da firma com o exemplo da *C’M’S’ Breach Assistant*, que possibilita aos seus clientes, em *real time*, aceder a uma equipa de mais de 150 advogados, localizados em mais de 70 países, quando surgem questões relacionadas com proteção de dados em diferentes legislações.

“Podemos dizer que este é um *approach* único no mercado português, só possível à nossa presença na rede CMS”, assegura.

Para 2021, José Luís Arnaut afirma que a CMS vai entrar com a disponibilidade, a exigência e a excelência que os caracterizam.

M&A ATINGE O VALOR MÁXIMO REGISTADO EM 2014

Apesar do ano atípico que foi 2020, devido à pandemia, segundo o relatório “Portugal Trend Report 2020” da MergerMarket em parceria com a Cuatrecasas e a Marsh, os negócios de M&A aceleraram por toda a Europa.

Em território nacional, o crescimen-

to foi mais acelerado que nos restantes países, tendo o valor atingido máximos de 2014. O relatório indicou ainda que Portugal enfrentou dificuldades geradas pela pandemia de coronavírus, com as empresas a suspenderem gastos de larga escala e as restrições às viagens a complicarem a logística das negociações.

Com o valor anual das operações de M&A em Portugal a atingir os 8,8 mil milhões de euros (em 60 transações), o que representa o valor mais elevado em seis anos e uma subida de 211% face ao período homólogo, até ao fecho do relatório o maior negócio efetuado foi a venda da Brisa pelo Grupo José de Mello e pelo fundo Arcus a um consórcio formado por investidores holandeses, sul coreanos e suíços.

Nesta operação estiveram envolvidas nove sociedades de advogados, entre as quais cinco portuguesas: Morais Leitão, VdA, Campos Ferreira, Sá Carneiro & Associados, Abreu Advogados e CMS Rui Pena & Arnaut.

A firma Morais Leitão, através da equipa de M&A liderada pelo sócio Tomás Vaz Pinto e que incluiu a advogada sénior Diana Ribeiro Duarte, assessorou o consórcio constituído por três investidores com experiência acumulada na gestão de empresas de infraestruturas: a APG (gestora de ativos da ABP, o fundo de pensões dos funcionários públicos e do setor da educação dos Países Baixos), o NPS (serviço nacional de pensões da

Em 2020, o valor anual das operações de M&A em Portugal atingiu os 8,8 mil milhões de euros.

República da Coreia) e a SLAM (gestora de ativos da Swiss Life).

O Grupo José de Mello contou com a assessoria jurídica da VdA e com o apoio da Campos Ferreira, Sá Carneiro & Associados. A equipa da VdA foi liderada pela sócia de M&A Cláudia Cruz Almeida. Ainda no âmbito desta transação, uma equipa da VdA liderada pelo sócio de Infraestruturas & Mobilidade Paulo de Barros Baptista assegurou o apoio contínuo à Brisa.

Por outro lado, a Abreu Advogados assessorou juridicamente o sindicato bancário que financiou o consórcio. A equipa foi coordenada por Miguel Teixeira de Abreu e Rodrigo Formigal, respetivamente sócio e sócio contratado da Abreu Advogados.

Já as equipas de fiscal e de corporate/M&A da CMS Rui Pena & Arnaut, lideradas pelos sócios Nuno Figueiróia Santos e Margarida Vila Franca, assessoraram a Liberty Mutual Insurance Europe SE no âmbito do processo de Warranty and Indemnity (W&I) Insurance subscrito pelo consórcio que adquiriu a participação na Brisa. ●

