

13.06.2025

Diretor
André Macedo
Subdiretores
Lígia Simões
e Ricardo
Santos Ferreira



Advisory

Caderno publicado
como suplemento
do Jornal Económico
nº 2306. Não pode
ser vendido
separadamente.

Sociedades apostam na IA para ganhar eficiência

Inteligência Artificial ■ Abreu, Cuatrecasas e Sérvulo são exemplos da prioridade que as sociedades de advogados estão a dar ao investimento em tecnologia. Quem ganhar tempo para os seus profissionais e sabem que é um fator de determinante para competitividade. **Análise** ■ P.3



“A nossa ideia é mantermo-nos como uma boutique jurídica”

Melo Alves ■ A sociedade de advogados tem o contencioso como pilar principal da atividade, o que consideram uma vantagem num mercado em transformação. Quando completam 30 anos, querem expandir-se, mas mantendo a matriz e a ambição internacional, muito focada em Angola. “para já”, mas com os olhos postos nos outros PALOP. Os sócios Bruno Melo Alves e Cláudia Leonardo explicam o que vem a seguir. ■ P.4

Nuno da Silva Vieira
O desafio da IA para o setor jurídico

Ensaio ■ P.2



Mercado de fusões e aquisições continua a cair, contrariando expectativas

M&A ■ P.6

Rede ETL entra em Portugal e quer crescer 50% este ano

Mercado ■ P.7

Pronça de Carvalho assessora Indie Campers

Investimento ■ A Pronça de Carvalho assessorou a Indie Campers no levantamento de 27,5 milhões de euros de investimento, o que eleva para 62,5 milhões o capital levantado em menos de um ano pela empresa. A ronda de investimento foi liderada pela Indico Capital Partners e contou com a participação do Banco de Fomento Português. A equipa da sociedade de advogados foi liderada por André Matias de Almeida e Igor Amari.

Corum compra parque logístico da Worten

Imobiliário ■ O fundo Corum Eurion, gerido pela empresa francesa Corum Asset Management, adquiriu o Edifício EIPA II no parque logístico da Azambuja, num investimento total de cerca de 34 milhões de euros. É utilizado como centro de distribuição da Worten, subsidiária da Sonae, para a Península Ibérica. A Morais Leitão prestou assessoria jurídica à Corum na operação e a Gleds assessoria técnica. A Pérez-Llorca e a CBRE assessoraram o vendedor.

Montepio apoia emissão verde da Cork Supply

Obrigações ■ O Banco Montepio apoiou a Cork Supply na emissão de cinco milhões de euros de *sustainability-linked bonds*. O banco liderado por Pedro Leitão atuou como coordenador global e como investidor, assumindo a responsabilidade pela organização e montagem da operação e subscrivendo a emissão.

CRISTINA BERNARDO

Cláudia Leonardo e Bruno Melo Alves / Sócios da Melo Alves

■ A sociedade de advogados Melo Alves foi fundada em 1995 e tem o contencioso como pilar principal da atividade, o que consideram uma vantagem num mercado em transformação. Querem expandir-se, mas mantendo a matriz e a ambição internacional, muito focada em Angola, “para já”, mas com os olhos postos nos outros PALOP e na relação com a China.

Melo Alves completa 30 anos. “A nossa ideia é mantermo-nos como uma boutique jurídica”

Inês Amado
iamado@medianove.com

A sociedade de advogados Melo Alves está a expandir-se, pretendem crescer para lá do alicerce do contencioso, mas preservando o perfil de boutique jurídica. A nova sócia e Bruno Melo Alves explicam o que vem a seguir.

Como é ser a única mulher entre o grupo de sócios?

CL: É sempre significativo. Há um balanço em desfavor das senhoras nas sociedades de advogados, é evidente. Eu tenho uma experiência um bocadinho diferente. Fui sócia da AVA - Anselmo Vaz e Associados e éramos três mulheres. Durante algum tempo tive uma experiência única. Mas fico muito feliz sempre que vejo ascender à posição de sócia uma mulher. Aqui, acho que era inevitável. Ia acabar por acontecer. Eu ou outra colega, com igual competência.

E como é trabalhar com uma numa equipa (de sócios) só de homens?

BMA: A Cláudia foi convidada essencialmente por ser uma excelente profissional. E, obviamente, sendo mulher, para nós tam-

bém é algo que faz sentido na nossa estrutura de liderança. Com a entrada da Cláudia, penso que as coisas tendem naturalmente a mudar. No escritório, já temos muitas mulheres. O projeto só faz sentido se houver algum um equilíbrio na composição do escritório.

São uma boutique jurídica com 30 anos. Que espaço há espaço para crescimento?

BMA: A nossa ideia é mantermo-nos como uma boutique jurídica e com um conjunto de sócios bastante coeso e composto por pessoas da nossa inteira confiança. E crescer ainda este ano um pouco noutras áreas que não as áreas tradicionais da Melo Alves, que é o contencioso e que será sempre contencioso. A matriz da Melo Alves vai ser sempre o contencioso.

Este princípio é consensual entre os sócios fundadores e os atuais?

BMA: É totalmente consensual que o ADN da sociedade não é de uma grande sociedade. Não que tenhamos qualquer coisa contra as grandes sociedades, muito pelo contrário; grande parte dos sócios já estiveram em grandes sociedades. Mas o modelo de negócio que nós perfilhamos é o de uma boutique especializada, com uma matriz muito de

contencioso e, obviamente, com foco no internacional, designadamente na jurisdição angolana, para já.

CL: Embora me tenha juntado recentemente, posso partilhar que, das experiências profissionais que tive, a que gostei mais foi no modelo boutique. Um modelo boutique com alguma sofisticação e uma vertente internacional, que a Melo Alves, tem. Quer do ponto de vista do serviço que é prestado ao cliente, quer do ponto de vista da vivência em sociedade, é um modelo que prefiro. Claro que, às vezes, a demanda que nos é exigida pede-nos que crescamos mais um bocadinho. Mas não há intenção de crescer desmesuradamente.

A concorrência com as multidisciplinares assusta-vos de alguma forma?

BMA: A concorrência é sempre positiva. As boutiques jurídicas têm, na nossa perspetiva, no quadro em que vivemos neste momento, uma vantagem. Sobre tudo boutiques jurídicas com uma matriz muito de contencioso. Com as sociedades multidisciplinares e a possibilidade de grandes empresas nacionais na área da consultoria entrarem no mercado legal português - e já estão a entrar -, isso faz com que o core da advocacia, que é o contencioso, seja algo no qual o

ambiente é mais favorável se for no quadro de uma boutique.

As grandes sociedades, no quadro dessa multidisciplinaridade, vão oferecer serviços jurídicos essencialmente na área transaccional, M&A, bancário. No fundo, o contencioso especializado, mais independente, na nossa perspetiva tem mais potencial de crescimento nesta fase numa boutique jurídica.

Quando falam na abertura internacional, em que mercados pensam?

BMA: A abertura internacional do escritório tem dois eixos: o eixo angolano, através da Angola Desk, e o eixo Asian Desk, também bastante importante para o nosso projeto internacional. Quando se está em Angola com clientes que são de natureza multijurisdiccional, muito focados em determinados setores de atividade, designadamente o oil&gas, é natural que alguns estejam noutras geografias dentro dos países língua oficial portuguesa. É natural que surjam oportunidades de expandirmos a nossa rede de parceiros nos PALOP [países africanos de língua oficial portuguesa], designadamente para outras geografias. É algo que está no nosso horizonte, assim que a própria dinâmica da nossa operação em Angola se consolidar e justificar a abertura noutras geografias, designadamente indo atrás dos nossos clientes que também já têm essas operações estabelecidas lá.

Como é que olha para a cooperação no domínio da arbitragem nestes países da lusofonia?

CL: Acho muito estratégica. Há muito que o mercado português se tenta dar a mostrar na arbitragem internacional, sobretudo virado para as arbitragens que têm sede ou origem nos países de língua oficial portuguesa. Infelizmente sem grande sucesso, até agora. Nós temos todas as características para Portugal - e Lisboa ou Porto - se tornarem em ótimos centros de arbitragem. A conversa esteve em cima da mesa na comunidade arbitral durante algum tempo, e perdeu-se. Não é um caminho fácil. É um



CRISTINA BERNARDO



mercado muito dominado por sociedades anglo-saxónicas. Vejo com muito bons olhos que, tal como Madrid se centra para a América do Sul cada vez mais como um excelente centro ou sede de arbitragens para esses mercados, que Portugal o faça para os países de língua oficial portuguesa.

Existem sinergias entre o Angola Desk e o Asian Desk. Como se complementam?

BMA: Através do Asian Desk temos acesso a um mercado (asiático) que é muito propenso a investimento no estrangeiro. Angola, por sua vez, é uma jurisdição que, nesta fase da sua vida económica recebe com muito bom grado investimento estrangeiro. Tendo esta trilogia, digamos assim, Lisboa, China e Angola, conseguimos juntar investidores asiáticos com a jurisdição angolana, que tem imensas oportunidades de investimento nas mais diversas áreas. Para além do *oil&gas*, que é uma área que já está muito mais madura.

Sobre o investimento em IA pelo escritório, o que tem vindo a ser feito?

BMA: Acho que a inteligência artificial (IA) vai prosperar. Fizemos uma parceria com uma *startup* portuguesa, que tem vindo a desenvolver um software muito orientado para as sociedades de advogados. Já está no nosso quotidiano aqui no escritório.

CL: Já usava uma ferramenta de IA no anterior escritório. Tudo o que é a pesquisa é-me oferecido de uma forma muito mais fácil. Trabalho a partir de uma base que, numa outra circunstância, me daria muito mais trabalho. Abarco mais jurisprudência e mais doutrina com esse tipo de ferramenta. É mais do que o facilitismo. Às vezes, até nos dá mais pistas do que aquelas que inicialmente poderíamos estar a ver ou onde demoraríamos mais a chegar.

A aposta nestas ferramentas de IA era condição para se juntar ao escritório?

CL: Foi uma das coisas que falámos no início e que me agradou. De facto, era uma ferramenta que já usava.

Ricardo Santos Ferreira e Inês Amado

rsferreira@medianove.com

A **CMS Portugal** nomeou como associados-coordenadores **David Apolónia**, para Corporate M&A, e **Margarida Rosenbusch** e **Miguel Almeida e Costa**, para Direito do Trabalho & Fundos de Pensões.

David Apolónia integra a sociedade desde 2017 e presta serviços jurídicos nas áreas de Direito Comercial, Corporate M&A, mercados de capitais e Direito Civil. Margarida Rosenbusch tem 20 anos de experiência e desenvolve predominantemente a sua atividade na área de Direito do Trabalho e Segurança Social. Miguel Almeida e Costa acompanha diversos clientes do setor bancário, financeiro, industrial e tecnológico, no enquadramento legal e definição de políticas e estratégias relacionadas com recursos humanos, bem como na condução de processos judiciais complexos relativos a fundos de pensões.



David Apolónia, Margarida Rosenbusch e Miguel Almeida e Costa

A associada-coordenadora **Rosário Paixão** passou a sócia da **Miranda & Associados**. Tem desenvolvido a sua prática nas áreas do **Direito Mineiro** e do **Direito Comercial e Societário**, sendo ainda um elemento destacado da equipa dedicada à jurisdição de Angola.

Também na Miranda, **João Amaral** passou a sócio de capital. Exerce em Direito Laboral e de Contencioso, com clientes internacionais do setor energético. É um dos sócios responsáveis pela coordenação do grupo de jurisdição da Guiné Equatorial.

A **kgsa** integrou **Maria Luísa Bruges** como advogada associada para a área de Imobiliário e Urbanismo. Traz competências especializadas em operações imobiliárias complexas, projetos de desenvolvimento turístico e matérias de ordenamento e urbanismo. Vem da Cuatrecasas.

A **Sérvulo & Associados** integrou **Mariana Afonso e Cunha**, como asso-



Maria Luísa Bruges

ciada sénior, e **Miguel Dias das Neves** como associado, ambos para a equipa de Direito Público. **Mariana Afonso e Cunha** vem da VdA, onde participou em diversas operações na área da contratação pública, concessões administrativas, parcerias público-privadas e regulação pública. Miguel Dias das Neves vem da Cuatrecasas, onde exercia nas áreas de Contencioso Administrativo, Contratação Pública e Arbitragem.

Miguel Azevedo e Silva integra a **Bakarte Wealth Advisors** como sócio, assumindo responsabilidades no desenvolvimento e acompanhamento de clientes particulares. Tem 25 anos de experiência e foi diretor-adjunto para *private banking* no Banco Carregosa.

Teresa Madeira Afonso integrou a **Pérez-Llorca** como sócia da área de Imobiliário, em Lisboa. Tem 20 anos de experiência. Vem da PLMJ, onde foi sócia cocoordenadora da área de Imobiliário e Turismo.

A **SRS Legal** promoveu a associados-coordenadores **Ana Margarida Henriques**, de Laboral e Segurança Social, **Cátia Muchacho**, de Penal e San-



Teresa Madeira Afonso

cionário, **João Filipe Graça**, de Administrativo e Ambiente, e **José Pinto Santos**, de Imobiliário). Passaram a associadas seniores **Andreia Rodrigues Lopes**, de Corporate & Finance, e **Mariana Silva Marques**, de Administrativo e Ambiente. Foram promovidos a associados principais **Clara Andrade Coelho** e **Joana Ferreira Gonçalves**, ambas de Corporate & Finance; e **Duarte de Almeida Tenreiro** e **Sofia Monjardino Lobão**, ambos de Resolução de Litígios.