

## NEGÓCIOS INICIATIVAS PRÉMIO EXCELLENS OECONOMIA

# “Hoje existe uma indústria de private equity em Portugal”

Na opinião de António Rodrigues, Strategy and Corporate Finance Partner da PwC, ainda há um caminho a percorrer para se ter um maior número de empresas inovadoras capazes de competir à escala global.

FILIPE S. FERNANDES

“**H**oje existe uma indústria de private equity em Portugal focada em aportar capital de desenvolvimento em empresas saudáveis e com perspectivas de crescimento, ao invés de procurarem a execução de operações de buy-out em empresas em dificuldades”, considera António Rodrigues, Strategy and Corporate Finance Partner da PwC, que é partner há 16 anos. Considera que o desenvolvimento do mercado de M&A em Portugal, pode vir a aproximar-se, por exemplo, do já consolidado e dinâmico mercado em Espanha.

## Como é que se caracteriza o mercado de M&A em Portugal?

O mercado de M&A em Portugal pode ser segmentado em três categorias distintas: operações de grande dimensão em setores como utilities, telecomunicações, infraestruturas, setor financeiro e imobiliário; operações de aquisição de empresas nacionais do apelidado mid-market, por parte de investidores estratégicos, essencialmente internacionais, e fundos de private equity internacionais; e, por fim, o mercado doméstico de private equity, particularmente ativo neste momento na franja das médias empresas nacionais e ibéricas.

No passado, o mercado nacional de M&A estava praticamente cingido às operações de grande

envergadura, muitas vezes associadas a ciclos económicos e políticos. Atualmente, por via da crescente estabilidade macroeconómica, ambiente regulatório favorável e imagem positiva de Portugal no exterior, verifica-se um crescente interesse de investidores estratégicos e financeiros de diversas geografias em empresas nacionais com competências distintas, em crescimento e com capacidade de exportação.

Por último, existe ainda uma franja de operações que não concorrem diretamente para o mercado de M&A, mas que revelam a dinâmica da criação de novos negócios e liquidez do mercado, que tem que ver com o mercado das startups, como as de cariz tecnológico, ciências da vida e fintech/insurtech, alvo do investimento dos fundos de venture capital nacionais e internacionais.

## O facto de o mercado ter poucas médias e grandes empresas é um handicap? Os ativos em distress perderam importância?

Pese embora o tecido empre-

sarial nacional ser constituído por PME, é notória a existência de um maior número de empresas com modelos de negócio bem definidos, capacidade de gestão e de afirmação em contexto internacional, o que as torna atrativas enquanto alvo de investimento dos investidores estratégicos e financeiros, colocando Portugal no radar dos investidores.

Apesar da melhoria registada, existe, certamente, um caminho a percorrer no sentido de a economia nacional estar dotada de um maior número de empresas inovadoras capazes de competir à escala global, o que contribuirá para o desenvolvimento do mercado de M&A em Portugal, aproximando-o, por exemplo, do já consolidado e dinâmico mercado em Espanha.

E é precisamente de Espanha que se verifica um cada vez maior interesse no mercado nacional, não só por parte dos investidores financeiros, como dos estratégicos que veem aqui uma oportunidade de consolidação de mercado e de crescimento inorgânico.

Em virtude do atual ciclo eco-

nómico, existência de crédito disponível e custo da dívida em níveis baixos, os fundos de investimento estão menos vocacionados para os ativos em distress.

## Qual é o peso e o papel de fundos nacionais (risco, private equity)?

Ao longo dos últimos anos assistiu-se à criação de novas sociedades e ao lançamento de novos fundos de capital de risco com estratégias de investimento substancialmente diferentes das anteriormente preconizadas. Hoje, existe uma indústria de private equity em Portugal focada em aportar capital de desenvolvimento em empresas saudáveis e com perspectivas de crescimento ao invés de procurarem a execução de operações de buy-out em empresas em dificuldades.

Os fundos em fase de investimento, essencialmente focados no mid market nacional, com capacidade de execução e track record, procuram empresas com capacidades distintas no mercado, negócio escalável, com vocação exportadora e dotadas de uma equipa de gestão e com energia para realizar um novo ciclo de investimento.

## Quais têm sido os setores mais dinâmicos e quais os setores com maior potencial de crescimento?

Apesar de o dinamismo do mercado ser transversal aos diferentes setores de atividade, é expectável que a indústria, tecnologia e setores defensivos como o alimentar, saúde, educação e turismo mostrem particular dinamismo.

Com o desenvolvimento das empresas de TI em Portugal nos últimos anos, o setor, atualmente atomizado, vive um momento in-

teressante, pois existe uma pool de profissionais altamente especializados, infraestruturas de comunicações robustas e reconhecimento do mercado de TI em Portugal por parte dos grandes players internacionais, o que o torna particularmente atrativo enquanto plataforma estratégica para a prestação de serviços de base tecnológica para a Europa. É por isso expectável que se assista à consolidação do mercado por via da entrada de players internacionais.

No setor financeiro, a tendência registada no ano transato deverá manter-se em 2019, com as instituições financeiras a promoverem a venda de portfolios de ativos imobiliários e carteiras de non-performing loans, para garantirem o cumprimento de rácios de adequação de capital. Por outro lado, começa a verificar-se alguma tração para um eventual movimento de consolidação nas instituições financeiras de pequena dimensão, pressionadas pelo crescente escrutínio do regulador quanto à robustez e sustentabilidade do modelo de negócio. ■



Uma iniciativa do Negócios em parceria com a PwC



António Rodrigues

## Os papéis de um assessor financeiro

É fundamental que o assessor financeiro não desvie o foco da equipa de gestão durante o processo de potencial alteração da estrutura acionista.

Uma operação de M&A é “um processo naturalmente complexo e demorado”, por isso, na opinião de António Rodrigues, Strategy and Corporate Finance Partner da PwC, o assessor financeiro deve procurar “assegurar que o mesmo traga o mínimo de disrupção ao dia-a-dia da empresa, não desviando o foco da equipa de gestão durante o processo de potencial alteração da estrutura acionista”.

A experiência, o conhecimento setorial e a capacidade de mobilização de investidores a nível internacional dão ao assessor financeiro, numa operação de M&A, um papel de importância fulcral no planeamento e estruturação da transação, na gestão de expectativas e consistência do fluxo de informação entre a equipa de gestão, acionistas, investidores e demais intervenientes no processo, fatores que contribuem de forma decisiva para que o cliente conclua a transação com rapidez e segurança, identificando sinergias, e efetuando-a ao melhor preço e nas melhores condições.

### A venda e a compra

António Rodrigues, Strategy and Corporate Finance Partner da PwC, considera que há diferenças entre o papel do assessor financeiro do vendedor e do comprador. Quando se veste a pele de assessor financeiro do vendedor, “a antecipação dos temas centrais sobre os quais incidirá a análise dos potenciais investidores, a par da articulação da narrativa associada à proposta de valor, permitirá desenvolver ações de mitigação de eventuais riscos e consequentemente maximizar o valor dos ativos a alienar”, refere António Rodrigues. Além disso, “a identificação dos potenciais investidores com maior capacidade de perceção do valor e

mais alinhados com a estratégia, competências e visão da empresa contribui para a montagem de um processo estruturado que maximize a tensão competitiva e decorra num calendário que contemple a conclusão da transação de forma eficiente”.

Como assessor do comprador, partem dos objetivos estratégicos, para proceder à identificação de targets, tendo “por base uma análise de fit de competências que possibilite ao comprador compreender qual a sua proposta de valor e respetivas competências distintivas, com o objetivo de o diferenciar dos concorrentes”.

Depois de serem identificados os segmentos de mercado mais atrativos e respetivos targets, “apoiamos a concretização da estratégia de investimento, aferindo a disponibilidade dos targets, procedendo à sua análise e avaliação, e coordenando o processo de due diligence que antecede a negociação e conclusão da operação, com preço e riscos adequados”, concluiu António Rodrigues. ■

**Uma operação de M&A deve trazer o mínimo de disrupção no dia-a-dia da empresa.**

António Rodrigues diz que há condições para dinamizar o mercado de M&A.

**“Apesar de o dinamismo do mercado ser transversal diferentes atividades, é expectável que a indústria, tecnologia e setores defensivos como o alimentar, saúde, educação e turismo mostrem particular dinamismo.”**



PRÉMIO  
EXCELLENS  
OECONOMIA

PwC / Jornal de Negócios

7<sup>ª</sup>  
EDIÇÃO

Vamos continuar a premiar as Empresas e Personalidades que, como os conquistadores, são capazes de navegar contra o vento.



negócios



excellens.negocios.pt