



Autorizada pela VISAPRESS para a reprodução, distribuição e/ou armazenamento de conteúdos de imprensa, das publicações por esta representada, sendo interdita qualquer reprodução, mesmo que parcial.

Nas fusões e aquisições, hoje “só toma decisões quem não tem alternativa”**

Lex

DUARTE SCHMIDT LINO SÓCIO CO-COORDENADOR DE CORPORATE M&A DA PLMJ

Nas fusões e aquisições, hoje “só toma decisões quem não tem alternativa”

Duarte Schmidt Lino, sócio co-coordenador da área de M&A da sociedade PLMJ, diz que ainda há transações em curso no campo das fusões e aquisições. Porém, devido à pandemia, o investidor que hoje pode esperar espera.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt



Aquela que é uma das áreas de prática mais apetecidas no setor dos serviços jurídicos, mas pelos volumes financeiros que habitualmente envolve, está neste momento quase paralisada, afirmou o advogado Duarte Schmidt Lino, um dos sócios coordenadores deste ramo de atividade na PLMJ. “Os investidores que em precisidade e é precisamente isso que agora não existe. Neste momento só toma decisões quem não tem alternativa. Quem pode esperar espera”, explicou ao Negócios.

Os últimos anos foram de grande dinamismo para o mercado de fusões e aquisições (M&A, do inglês merge & acquisition). Era essa também a expectativa para este ano, antes da paragem da economia.

Sem dúvida. No período pós-tróika, por efeito conjunto de várias circunstâncias internas e externas, o país tornou-se um destino muito atrativo para o investimento estrangeiro. Entrámos em 2010 com um enquadramento macroeconómico favorável e pujante, ainda que, externamente, já se evidenciasse alguns sinais de abrandamento. Mas por ora, felizmente, não podemos falar em parábola. Ainda existem várias transações em curso e outras a serem tidas e mais um conjunto em preparação.

O enquadramento alterou-se.
Sem dúvida que o enquadramento se alterou. Portugal foi afetado no maior das grandes operações. Como os países que a criámos, o mesmo espaço de esperança todos desejamos que seja meramente conjuntural.

Hoje transações abandonadas devido à conjuntura atual?
Quando falamos de M&A de economia, não falamos em termos



Autorizada pela VISAPRESS para a reprodução, distribuição e/ou armazenamento de conteúdos de imprensa, das publicações por esta representada, sendo interdita qualquer reprodução, mesmo que parcial.

Nas fusões e aquisições, hoje "só toma decisões quem não tem alternativa**"

[No apoio às empresas] o Estado está a disparar sobre um alvo móvel. Essa é uma das grandes dificuldades do desafio [causado pela pandemia].

[Quando estão em causa fusões e aquisições], os investidores querem previsibilidade e é precisamente isso que agora não existe.

que, quando se trata de investir, tudo se trava no campo das expectativas, porque os mercados vivem no futuro. Os investidores querem previsibilidade e é precisamente isso que agora não existe. Neste momento, só toma decisões quem não tem alternativa. Quem pode esperar espera.

O que é que preocupa os investidores nesta altura? O que querem saber agora é, sobretudo, quando é que vamos voltar às nossas vidas e começar a lidar com a economia.

Que setores são suscetíveis de criar oportunidades de investimento em fusões e aquisições no contexto desta crise?

Mais do que setores, é provável que a crise crie oportunidades para certos tipos de M&A. Esta crise já criou problemas financeiros graves à quase totalidade das empresas.

Que tipos de M&A?

Há certos tipos de investidores do M&A que atuam numa lógica financeira e que serão chamados ao palco com certeza. Há um grande conjunto de fundos alternativos de investimento (capital de risco e outros), nacionais e internacionais, que podem agora desempenhar um papel muito relevante na ajuda às empresas para que adaptem os seus balanços e atividades ao novo futuro.

Que caminho considera ser o mais provável?

É provável que as necessidades financeiras determinem movimentos de fusões e aquisições, com a intervenção de fundos de investimento ou sem. Também haverá empresas mais capitalizadas que olharão para este período como uma oportunidade de consolidação através da absorção de concorrentes, fornecedores ou clientes mais debilitados.

As medidas adotadas pelo Governo para apoiar as empresas foram as mais acertadas?

O Governo está a disparar sobre um alvo móvel. Essa é uma das grandes dificuldades do desafio. Algumas das medidas seriam suficientes se estivessemos parados pouco tempo, mas vão-se tornando inadequadas à medida que este período de suspensão se vai estendendo. Os danos já são muito extensos e o setor privado empresarial, como se sabe, já estava muito avançado.

Como poderão essas empresas suportar uma dívida que não teve utilização produtiva?

Provavelmente não será possível. Creio que terá de ser equacionado um programa diferente, à semelhança do programa TARP (Troubled Assets Relief Program) implementado nos EUA, no contexto da crise de 2008. Ninguém dividirá, olhando para a rápida retoma dos Estados Unidos pós-crise de 2008, do sucesso de um mecanismo deste tipo de da sua necessidade nestas circunstâncias.

O que terá de ser feito, no âmbito da União Europeia (UE), para ajudar as empresas e, desse modo, estimular a recuperação económica?

Há um aspeto já certo e materializado nesta crise, que é um grave problema financeiro. Em cima desse teremos, com maior ou menor gravidade, também um problema económico. Um país como Portugal, pelo seu enorme endividamento e elevadíssima carga fiscal, tem uma margem de manobra muito pequena para atuar. A única solução que nos resta para superar a nossa incapacidade é mesmo assegurar apoio da UE. ■

“Há tempos para ajudar na expansão e na reestruturação”

De que modo estão a ser afetados com a travagem do mercado de fusões e aquisições, um dos mais valiosos ao nível da faturação?

As sociedades de advogados são tipicamente muito resilientes às mudanças de contexto porque, pela natureza abrangente do acompanhamento jurídico que fazemos, a adaptação ao ciclo económico é bastante ágil. Uma sociedade “full service” como a PLMJ é sempre chamada a dar a resposta que o contexto exige e traz uma experiência acumulada que é sempre muito valiosa, em particular em circunstâncias particularmente desafiantes como as atuais.

Uma crise é também um tempo de aprendizagem?

Já atravessámos muitas crises e aprendemos muito com isso. A distribuição do peso do trabalho entre as várias áreas é que vai mudando com as circunstâncias. Há tempos de usar a coruja e tempos de voar como o falão, dizia o rei D. João II. Com as sociedades de advogados, é igual.

Quais são as principais dificuldades com que as empresas vosso clientes se confrontam hoje em dia?

A maior parte está preocupada, em primeira linha, com a segurança dos trabalhadores e depois com a gestão de tesouraria. De repente, tiveram uma queda abrupta das receitas que tornou completamente desajustada a sua estrutura de custos.

Quais as respostas que é preciso dar a essa realidade?

Os esforços têm estado centrados em proteger as pessoas e assegurar a solvência. É sobretudo nessa dimensão que temos ajudado os clientes, bem como a assegurar a maior margem de manobra para retomarem o crescimento quando o mundo voltar a girar à velocidade normal. ■