



Entrevista PLMJ reconstrói área de direito financeiro

JORGE DE BRITO PEREIRA, SÓCIO DE PLMJ

“Uma OPA pode ser perdida por razões jurídicas”

Após o impacto “francamente negativo” que representou a saída de parte da equipa de direito financeiro, o escritório reorganizou-se, e até esteve do lado vencedor da OPA à Cimpor

JOÃO MALTEZ
 jmaltez@negocios.pt

Uma oferta pública de aquisição (OPA) como a que foi feita sobre a Cimpor “pode ser perdida por razões jurídicas, mas aquilo que faz uma OPA ganhar é o preço oferecido”. Quem o diz é Jorge de Brito Pereira, advogado que lidera a área de direito financeiro de PLMJ. É também ele quem chefia o grupo de juristas que assessoram a cimenteira nesta operação. É igualmente ele quem fala ao **Negócios** sobre a renovação da sua equipa, após a saída, em finais de 2009, da sócia Maria Castelos.

De que forma se reflectiram na equipa de direito bancário e financeiro de PLMJ as saídas de Maria Castelos e dos advogados que integravam a equipa por ela dirigida?

As pessoas que saíram, além de amigos, são advogados excelentes. A saída desta equipa foi, em si mesmo, uma perda para o escritório, mas que, apesar disso, nada tem de irrecuperável. O impacto da saída foi francamente negativo, embora tenha sido compensado pela capacidade que o escritório teve de reestruturar esta equipa.

Como se sabe, a fidelização é um factor importante no relacionamento entre clientes e advogados. As saídas que se verificaram em Outubro de 2009 fizeram-vos perder clientes?

Sem dúvida. Seria, aliás, de esperar que a saída de advogados da qualidade não tivesse implicado também a saída de alguns clientes. O volume de clientela que saiu não foi, em todo o caso, de tal modo que afectasse de forma significativa o escritório. Nenhum dos clientes mais estruturais deixou de ser representado por nós. Depois, a regeneração da equipa de direito financeiro também trará, progressivamente, a regeneração da carteira de clientes.

Essa regeneração da equipa, a que mudanças obrigou na sociedade no

que diz respeito à área de direito financeiro?

Tradicionalmente dividíamos a área de “banking and finance” da área de mercados de capitais. Pareceu-nos que fazia sentido voltar a integrar todo o trabalho numa mesma área de direito financeiro, para o que contamos hoje com uma equipa multidisciplinar, que tem 13 advogados [ver texto nestas páginas], e que acompanha todas as áreas, em particular “banking and finance”, mercados de capitais e regulação. Trata-se de uma equipa que, porventura, é hoje mais flexível e capaz de criar novos dinamismos.

Num cenário económico que continua a ser marcado pela crise, à parte operações com a dimensão da OPA da Cimpor, que outras actividades de assessoria jurídica são desenvolvidas nesta área do direito financeiro?

A OPA da Cimpor tem uma materialidade que é, evidentemente, muito grande. É uma operação na casa dos 5 mil milhões de euros. É uma operação muito significativa. Há muitos anos que não existia no mercado português uma operação com esta dimensão. É algo pouco habitual. Agora, não podemos dizer que é trabalho corrente, porque não o é.

Qual é o trabalho a que podemos chamar “corrente”, de dia-a-dia, nesta área de prática?

O volume de trabalho nesta área tem sido muito significativo. Provavelmente, não foram operações tão vistosas como a OPA, mas tivemos operações de M&A e de aquisição de participações accionistas em sociedades cotadas. Tivemos também casos de financiamento com montantes muito significativos, quer de financiamento mais clássico, quer de financiamento em “project finance”.

A que espaço de tempo se refere?

Ao longo do último ano e meio, dois anos, o nível de trabalho que tivemos foi bastante significativo, sen-

do naturalmente muito marcado por algumas operações cuja materialidade é fora do vulgar e, entre estas, naturalmente, a OPA da Cimpor.

Ou seja, as grandes transacções são excepções. É isso?

Exactamente. As transacções são, no fundo, as operações mais vistosas. A este trabalho haveria que acrescentar aquele que, diria, nos alimenta no dia-a-dia, provavelmente menos vistoso. Temos uma carteira de clientes com que trabalhamos todos os dias. São estes clientes que verdadeiramente nos põem a trabalhar diariamente.

Entre os actores jurídicos, quando se fala numa operação como a OPA à Cimpor, é comum ouvir-se falar nos que perdem e nos que ganham. Como é que se perde e se ganha numa OPA?

Estivemos envolvidos em praticamente todas as grandes OPA que aconteceram em Portugal desde os anos 90. Estamos a falar da OPA sobre o BPA, da primeira OPA sobre a Cimpor, da OPA sobre a PT, da OPA sobre o BPL. Ou seja, acabámos por estar envolvidos na generalidade dos processos e, curiosamente, na assessoria à sociedade visada. Isto faz com que tenhamos hoje um “track record” quase único na parte da sociedade visada. Curiosamente, a primeira grande OPA em que trabalhamos, na parte hostil, foi a OPA sobre a Sofinloc, na assessoria ao oferente. A partir desse momento assessorámos sempre a sociedade visada.

Todas elas falharam...

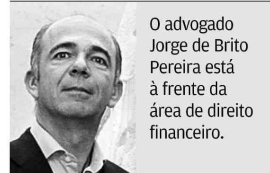
Em particular naqueles grandes processos em que trabalhamos mais directamente – sobre a PT e sobre a Cimpor –, todas elas falharam e a mesma coisa com a primeira OPA do BCP sobre o BPA, em que trabalhamos, e que também falhou.

Estiveram sempre do lado vencedor. Por que razão falharam essas OPA?

Uma má estratégia pode levar



Equipa | Parte dos 13 membros: Da esquerda para a direita, André Barreiros, Carolina Sa



O advogado Jorge de Brito Pereira está à frente da área de direito financeiro.

Há mil razões para perder uma OPA, parte dessas são razões jurídicas. Para ganhar só há uma: o preço.

O volume de clientela que saiu [com Maria Castelos] não foi de tal modo que afectasse de forma significativa o escritório.

JORGE DE BRITO PEREIRA
 Sócio de PLMJ

uma OPA a falhar. Uma má estratégia em sede de calendarização da operação, demasiado tempo, pode levar uma OPA hostil a falhar. Diria até que num mercado como o nosso, a probabilidade maior é que ela falhe. A hostilidade da OPA em si mesma é algo que pode fazer com que falhe.

E para ganhar, a estratégia jurídica é fundamental?

Uma OPA ganha-se com o preço. Gosto muito de ser advogado e considero que os advogados têm um papel muito importante nestes processos, mas tudo deve ser posto à escala. As OPA não se ganham por razões jurídicas.

As OPA podem ser perdidas por razões jurídicas?

Uma OPA pode ser perdida por razões jurídicas, mas aquilo que faz uma OPA ganhar é o preço oferecido. Há mil razões para perder uma OPA, parte dessas são razões jurídicas. Para ganhar só há uma. Essa, é o preço. Um preço alto faz normalmente que todas as barreiras sejam ultrapassadas e se ganhe uma OPA.



Pedro Elias



ntos Costa, Mariana Villas Boas, Jorge de Brito Pereira, Maria João Rodrigues, Inês Pinto da Costa e Hugo Rosa Ferreira.

Equipa com dois sócios e quatro associados seniores

Em vez de duas equipas, uma de “banking and finance” e outra de mercados de capitais, a actividade da área de direito financeiro de PLMJ, liderada por Jorge de Brito Pereira e Sónia Teixeira da Mota, passa a estar concentrada numa única equipa. Actualmente são 13 os advogados ligados a este campo de assessoria jurídica, dando cobertura a áreas como as de bancário e financeiro, mercados de capitais e de regulação. Para o efeito, juntaram-se recentemente à equipa os juristas Hugo Rosa Ferreira, para trabalhar na área da banca; Inês Pinto da Costa, que veio reforçar a área de “project finance”; Mariana Vilas Boas, que veio integrar a área de banca e produtos financeiros; e Maria João Rodrigues, que exerce a actividade nestas duas áreas. Além de dois sócios - Jorge Brito Pereira e Sónia Teixeira da Mota -, a equipa conta agora com quatro associados seniores: Hugo Rosa Ferreira, Duarte Schmidt Lino, Raquel Azevedo e Inês Pinto da Costa.

OPA sobre a Cimpor é a maior operação dos últimos anos

É claramente a operação mais mediática dos últimos dois anos no mercado de assessoria jurídica em Portugal, mas a oferta pública de aquisição (OPA) lançada sobre a Cimpor pelos brasileiros da Companhia Siderúrgica Nacional não foi o único dos projectos em que a equipa de Jorge de Brito Pereira se envolveu recentemente. O **Negócios** sabe que a equipa de direito financeiro de PLMJ esteve envolvida também, entre outras, na operação de aquisição da divisão de cartões de crédito do Citibank pelo Barclays, no final do ano passado. Outra das operações mediáticas foi a da aquisição de 10% da Zon pela Kento - de Isabel dos Santos. Nos últimos seis meses foi ainda prestada assessoria à Unitel de Angola, na privatização da operadora de telecomunicações da Zâmbia. Várias operações de financiamento, com o Barclays, foram também suportadas juridicamente com o apoio da equipa de Jorge de Brito Pereira.