

OUTLET Executive Digest
MEDIA TYPE magazine
FREQUENCY Monthly
COUNTRY Portugal
LANGUAGE Portuguese
IMPRESSIONS 1,118
SENTIMENT Neutral
TAGS PLMJ

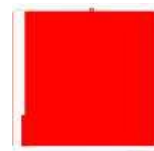
PUBLICATION DATE Wed, 17 Feb 2021
CIRCULATION 17,000 Monthly
PAGES 1, 30, 31, 32, 33, 34
SIZE 5.25 pages
AVE \$40,382
DISTRIBUTION Portugal



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.

Bruno Ferreira, PLMJ





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.

Bruno Ferreira, PLMJ

ENTREVISTA

POR: António Sarmento
FOTOS: Paulo Alexandrino

BRUNO FERREIRA, CO-MANAGING PARTNER, EXPLICA COMO LIDEROU A FIRMA EM CONTEXTO DE PANDEMIA, TRAÇA UM RETRATO DA ECONOMIA NACIONAL E APONTA CAMINHOS PARA AUMENTAR A CONFIANÇA DOS INVESTIDORES INTERNACIONAIS NO PAÍS

BRUNO FERREIRA

«REESTRUTURAÇÕES VÃO SER UM MERCADO EM GRANDE ACTIVIDADE»



Em entrevista à Executive Digest, Bruno Ferreira, co-managing partner da PLMJ, firma com 53 sócios e 464 colaboradores, faz um balanço dos meses de actividade ao lado de Luís Paes Antunes na liderança do Conselho de Administração da Sociedade, traça um retrato da economia nacional e dos sectores que mais poderão vir a crescer durante este ano.

Há perto de um ano que se juntou a Luís Paes Antunes na liderança do Conselho de Administração da PLMJ. Que balanço faz destes meses de actividade?

Faço um balanço bastante positivo. Foram, é claro, meses bastante desafiantes em resultado da crise pandémica e do

embate que isso teve, não só em termos económicos mas na vida social em geral. Estivemos à altura do desafio e, precisamente, a minha junção ao Luís enquanto co-managing partner foi algo que esteve relacionado com o acautelar da gestão da organização, enquanto resultado desta situação pandémica.

O que se pretende do managing partner?

Se tivermos uma organização como a nossa, que tem como objectivo uma ges-



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.

Bruno Ferreira, PLMJ

ENTREVISTA

BRUNO FERREIRA
CO-MANAGING PARTNER DA PLMJ



que estão a servir de managing partner são de gerações diferentes e, portanto, a ideia é que resulte dessa combinação um contributo e um mix especial para a organização.

Mas é um modelo para manter ao longo deste ano?

Estamos a reflectir permanentemente.

Quais as suas expectativas para o crescimento da Sociedade em 2021?

A situação económica vai ser uma situação difícil. Os nossos mercados principais vão ter algum dinamismo, não só ao nível da consolidação de empresas e de M&A, mas especialmente o mercado de reestruturações. Vai ser um ano que irá estar em linha com os últimos anos. Não será um ano tão extraordinário como foi, por exemplo, o ano de 2019. Mas vai estar alinhado com o crescimento dos anos anteriores. A incógnita é saber qual o impacto que a situação económica acabará por ter no nosso nível de trabalho. E também o que irá resultar de todas estas moratórias que têm vindo a ser aplicadas, não só nos financiamentos bancários, mas também ao nível do arrendamento. Mas achamos que isto não vai durar para sempre e, nessa medida, estamos bem posicionados para o impacto que isso pode ter no resto dos mercados. Temos equipas extraordinárias, por exemplo, não só de M&A mas também de reestruturações e insolvências, que terão certamente muitos clientes para ajudar nessas matérias.

Em que áreas antevê maior crescimento no próximo ano?

Tudo o que envolva reestruturações. Sejam elas reestruturações ao nível operacional, laboral ou mesmo financeiro, vão ser um mercado em grande actividade. Temos



gestão altamente profissional. O outro aspecto é uma liderança e um olhar para o futuro, e pensar nos desafios que se vão colocar à organização, aos clientes e ao mercado. É preciso assegurar que a organização está permanentemente a pensar nisto tudo como um trabalho de equipa, que é feito não só pelo managing partner mas também pelo Conselho de Administração - que hoje na PLMJ é uma estrutura altamente coesa e com um grupo extraordinário de profissionais que permite que este modelo seja atingido.

O modelo de co-managing partner é visto como um modelo de transição geracional?

Este modelo de co-managing partner foi adoptado precisamente em Março do ano passado, quando começámos a sentir os desafios da situação resultante da crise pandémica. Portanto, ele serviu principalmente para responder a isso. Agora, está também ligado a essa transição geracional na medida em que as duas pessoas

tão do escritório bastante profissional, e alinhadas com as melhores práticas das outras organizações, já estamos aqui a ver uma espécie de desafio e de equilíbrio extremamente exigente. Essa é uma das funções principais do managing partner - procurar a existência desta presença muito forte dos sócios no dia-a-dia da organização e com uma

OUTLET	Executive Digest
MEDIA TYPE	magazine
FREQUENCY	Monthly
COUNTRY	Portugal
LANGUAGE	Portuguese
IMPRESSIONS	1,118
SENTIMENT	Neutral
TAGS	PLMJ

PUBLICATION DATE	Wed, 17 Feb 2021
CIRCULATION	17,000 Monthly
PAGES	1, 30, 31, 32, 33, 34
SIZE	5.25 pages
AVE	\$40,382
DISTRIBUTION	Portugal



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.

Bruno Ferreira, PLMJ



NEGÓCIO

A PLMJ ASSESSOROU A TAP NA VENDA DE 22,5% DO CAPITAL SOCIAL AO ESTADO. ESTA OPERAÇÃO FOI DISTINGUIDA PELO RANKING DO TRANSACTIONAL TRACK RECORD COMO O "DEAL OF THE MONTH"

outros mercados como, por exemplo, o mercado de NPL (Non-Performing Loan) e aí a banca portuguesa já tem vindo a fazer um grande trabalho na reestruturação do seu balanço. É claro que agora, com o impacto desta situação de crise, o stock de NPL há-de acabar por aumentar. Portanto, o volume de transações será certamente aumentado durante este ano e nos próximos anos.

O valor anual das operações de M&A em Portugal em 2020 foi o mais elevado desde 2014. Prevê esta tendência de crescimento para o próximo ano?

O próximo ano pode estar em linha com esse. Não sei se tão elevado assim, porque no ano passado houve transações de grande dimensão e, portanto, podem ser consideradas outliers quando comparadas com a tendência dos anos anteriores.

E em relação aos principais desafios?

A crise pandémica veio colocar-nos desafios a todos. Nós somos uma Sociedade de profissionais e, portanto, essa Sociedade de profissionais precisa de manter um serviço ímpar ao cliente, por forma a assegurar a qualidade desse serviço. Nos primeiros momentos da pandemia fomos capazes de estar à altura desse desafio, permitindo que as nossas pessoas conseguissem continuar a prestar um serviço aos clientes onde quer que estivessem, em casa ou no escritório. É claro que com o continuar da situação de confinamento ou de teletrabalho fomos sentindo um desafio adicional, que era o de manter as lideranças, digamos assim, capazes de lidar com a forma como as equipas estavam a desenvolver o seu trabalho à distância. Ou seja, enquanto no escritório já dávamos por garantido uma certa forma de trabalhar – ao encontrar a pessoa no corredor já percebíamos se estava



ADVOCACIA, LIVROS E TÊNIS

Bruno Ferreira é managing partner e sócio nas áreas de Bancário e Financeiro e Mercado de Capitais.

Especializou-se na assessoria a transações complexas, nacionais e internacionais, combinando a assessoria transaccional e regulatória, com a assessoria em questões financeiras, incluindo operações de project finance, leverage finance e asset based finance. É autor de vários livros e artigos sobre direito bancário, societário e valores mobiliários.

É membro do think tank português Governance Lab, do Instituto Português de Corporate Governance. O ténis e a literatura estão entre os hobbies preferidos.

mais ou menos stressada, se tinha mais trabalho ou menos trabalho, a situação de teletrabalho veio dificultar e tornar mais difícil estas pequenas percepções que já tínhamos como garantidas. Foi preciso enfrentar esse desafio, dando ferramentas às pessoas para elas procurarem substituir essas formas de contacto antigas, por outros mecanismos de contacto à distância, que lhes permitissem manter aquilo que é no fundo um dos grandes motores da nossa actividade – a colaboração interna e a existência de uma certa camaradagem e entreeja entre as pessoas. Portanto, esse foi um dos principais desafios que conseguimos responder e estivemos à altura.

A assessoria à TAP na venda de 22,5% do capital social ao Estado foi um dos momentos mais marcantes?

Foi uma transacção muito importante. Não gostamos muito de falar sobre os detalhes das operações, mas o que posso destacar é que teve desafios bastante significativos. Não só pela situação em que a empresa estava, mas acho que estivemos à altura, particularmente com uma equipa transversal composta por advogados de várias especialidades, liderada pelo Diogo Perestrelo, mas também com uma presença importante da minha equipa de Direito Financeiro, da equipa da Concorrência e de outras equipas do escritório. E tudo isso, em conjunto com a equipa interna jurídica da TAP, levou ao sucesso dessa operação, que para nós foi uma das operações mais importantes do ano de 2020.

Na sua opinião, do que depende a retoma da economia portuguesa?

Os especialistas estão a navegar em águas desconhecidas. Aparentemente, temos uma economia que está pronta



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.

Bruno Ferreira, PLMJ

ENTREVISTA

BRUNO FERREIRA
CO-MANAGING PARTNER DA PLMJ

para arrancar outra vez, assim que as restrições à circulação deixem de estar tão limitadas. E o exemplo disso é o sector do Turismo. Temos hotéis fechados e temos na mesma os fundamentals que são relevantes no nosso sector do Turismo, que são a existência de boas infra-estruturas, pessoas capazes de prestar serviços de forma extraordinária, um ambiente seguro, uma qualidade de vida e um tempo extraordinário. A nossa expectativa é que de um momento para o outro esses sectores da economia estejam outra vez preparados para voltar a dar o seu contributo e inclusive crescer como tinham vindo a crescer nos últimos anos. O que é que acontece? Há este impacto económico, em particular na situação financeira das empresas, criado por esta paragem que daqui a pouco tempo está a fazer um ano. A minha esperança é que a recuperação ainda seja de certa forma mais em V do que L, mas mesmo assim há a incógnita em saber que marcas profundas é que vai deixar.

O Turismo é uma das actividades mais importantes. Que outras eleger?

Olhando também para o pacote que está a ser preparado pela Comissão Europeia temos a certeza de que a energia será outro dos sectores bastante relevantes. Este Governo está igualmente empenhado desde o projecto do Hidrogénio a outros mais significativos para o País. Portanto, além da área do Turismo, que tem uma ligação com o sector imobiliário, e da energia, também tudo o que envolva reestruturações e capitalização, principalmente no sector financeiro.

Em relação à consolidação de empresas que sectores gostaria de destacar?

Temos vindo a assistir nos últimos anos a uma consolidação ao nível do sector



ATENDENDO AO ACTUAL CONTEXTO, PORTUGAL É UM BOM PAÍS PARA INVESTIR?

COMO SE DIZ NA LINGUAGEM DA BOLSA, OS FUNDAMENTALS ESTÃO CÁ E O PRINCIPAL É A ESTABILIDADE SOCIAL. AGORA TEMOS DIVERSOS DESAFIOS AO NÍVEL DAS INSTITUIÇÕES, QUE TEMOS DE TRABALHAR PARA ASSEGURAR A CONFIANÇA DOS INVESTIDORES. COMPARANDO COM OUTRAS JURISDIÇÕES TEMOS INSTITUIÇÕES MUITO FORTES, MAS O QUE AINDA É PRECISO FAZER PARA PASSAR MELHOR ESSA MENSAGEM DE CONFIANÇA É TER UM PROGRAMA DE INCENTIVOS. NÃO SÓ DE INCENTIVOS FISCAIS, MAS DE INCENTIVOS QUE LEVE A QUE OS INVESTIDORES SINTAM CONFIANÇA NA ESTABILIDADE DAS RELAÇÕES QUE MANTÊM NO PAÍS. ACHO QUE ESSA ERA UMA FORMA DE DAR MAIS CONFIANÇA AOS INVESTIDORES INTERNACIONAIS PARA VIREM PARA PORTUGAL.



do Turismo, especialmente no sector hoteleiro. Ainda há algum caminho para fazer nessa área e, portanto, esse é capaz de ser um dos principais sectores em que vamos verificar alguma consolidação.

E ao nível da banca?

Ao nível da banca vamos ver. Houve importantes alterações nos últimos anos, na situação de alguns dos bancos e, em particular, na temática relacionada com o Grupo Montepio. Esse poderá ser também um sector que será afectado por essas consolidações.

Em 2021 podemos assistir à entrada de mais investidores internacionais no nosso País? Sobre tudo em que áreas?

Todo o mercado relacionado com investimento em activos, entre NPL e outros activos não-performantes, ou activos core, irá certamente ter de novo um influxo em Portugal.

De que forma a sua sociedade está a endereçar este desafio da captação e retenção de talento?

É um grande desafio. As nossas pessoas são o maior valor. Portanto, dedicamos bastante esforço à captação e retenção de talento. Isso nota-se não só pelo facto de dedicarmos muito tempo a reflectir internamente sobre os vários aspectos – progressão na carreira, remuneração, a existência de mecanismos internos de feedback e de avaliação – mas também por uma preocupação permanente com o bem-estar das nossas pessoas.

Qual é a sua opinião sobre a concorrência com base no preço?

Não é algo que faça parte da nossa estratégia de concorrência. E também não vemos que vá ter um impacto significativo na concorrência do mercado. ●



OUTLET Executive Digest
MEDIA TYPE magazine
FREQUENCY Monthly
COUNTRY Portugal
LANGUAGE Portuguese
IMPRESSIONS 1,118
SENTIMENT Neutral
TAGS PLMJ

PUBLICATION DATE Wed, 17 Feb 2021
CIRCULATION 17,000 Monthly
PAGES 1, 30, 31, 32, 33, 34
SIZE 5.25 pages
AVE \$40,382
DISTRIBUTION Portugal

PLMJ Advogados



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.

Bruno Ferreira, PLMJ

