

RE-INVENTAR A REESTRUTURAÇÃO E INSOLVÊNCIA

Reinventing insolvency and restructuring



NUNO LÍBANO MONTEIRO
Sócio / Partner
Coordenador da Área de Prática de Contencioso e do Grupo de Trabalho de Reestruturação e Insolvência
Head of the Litigation Practice Area and the Insolvency and Restructuring Team

APOSTA NUMA EQUIPA ESPECIALIZADA EM REESTRUTURAÇÃO E INSOLVÊNCIA *A SPECIALISED INSOLVENCY AND RESTRUCTURING TEAM IS CRUCIAL*

\\ O crescimento do número de casos de insolvência marcou o ano de 2010 e é uma tendência que ainda não deverá inverter-se em 2011, mas que pode e deve ser travada com o recurso a planos de reestruturação, adaptados a cada caso concreto. Esta é uma aposta que PLMJ tem feito junto dos seus clientes e que já deu provas de ser uma verdadeira alternativa para muitas empresas que foram afectadas pelas dificuldades financeiras. Nuno Líbano Monteiro, líder da equipa de PLMJ de Reestruturações e Insolvências, explica que muitas vezes estamos perante uma “inevitabilidade”, porque “há critérios legais que obrigam o empresário ou gestor a apresentar a empresa à insolvência”, quando a situação não é recuperável.

\\ *The growth in the number of insolvency cases marked the year 2010 and it is a trend that is unlikely to be reversed in 2011. However, it could and should be slowed down by using restructuring plans adapted to each particular case. This is the approach PLMJ has taken with its clients and has already proved itself to be a real alternative for many companies that have been touched by financial difficulties. Líbano Monteiro, head of PLMJ's insolvency and restructuring team, explains that we are often faced with an “inevitability” because “there are legal criteria that require the businessperson or manager to present the company for insolvency” when the situation is not recoverable.*

PROCESSOS DE INSOLVÊNCIA MARCAM 2010 *2010 MARKED BY INSOLVENCY PROCEEDINGS*

\\ O crescimento do número de casos de insolvência marcou o ano de 2010 e é uma tendência que ainda não deverá inverter-se em 2011, mas que pode e deve ser travada com o recurso a planos de reestruturação, adaptados a cada caso concreto. Esta é uma aposta que PLMJ tem feito junto dos seus clientes e que já deu provas de ser uma verdadeira alternativa para muitas empresas que foram afectadas pelas dificuldades financeiras. Nuno Líbano Monteiro, líder da equipa de PLMJ de Reestruturações e Insolvências, explica que muitas vezes estamos perante uma “inevitabilidade”, porque “há critérios legais que obrigam o empresário ou gestor a apresentar a empresa à insolvência”, quando a situação não é recuperável.

\\ *The growth in the number of insolvency cases marked the year 2010 and it is a trend that is unlikely to be reversed in 2011. However, it could and should be slowed down by using restructuring plans adapted to each particular case. This is the approach PLMJ has taken with its clients and has already proved itself to be a real alternative for many companies that have been touched by financial difficulties. Líbano Monteiro, head of PLMJ's insolvency and restructuring team, explains that we are often faced with an “inevitability” because “there are legal criteria that require the businessperson or manager to present the company for insolvency” when the situation is not recoverable.*



REESTRUTURAR É POSSÍVEL! **RESTRUCTURING IS POSSIBLE!**

\\ No entanto Nuno Líbano Monteiro recomenda que os empresários procurem reestruturar a sua dívida antes de a empresa estar insolvente. E para esse caminho, PLMJ tem sido parceira de vários clientes. “Penso que isso será um fenómeno que acontecerá cada vez mais, o devedor deve procurar contactar com os seus credores, e em especial com os credores bancários e deve reestruturar a sua dívida, antes de estar sufocado, e antes de entrar em incumprimento”. “A experiência que tive em 2010 mostra que há uma maior abertura da banca para reestruturar os passivos”, garante o Advogado que coordena uma equipa de dois sócios, três Associados Sénior e vários Associados, que se dedicam a esta área.

\\ *Despite this, Líbano Monteiro recommends that those in business seek to restructure their debt before the company becomes insolvent. And PLMJ has been partner to a number of clients who have followed this path. “I think this is a phenomenon that we will see more and more often. Debtors should try to contact their creditors, especially when those creditors are banks and they should restructure their debt before they suffocate and before they go into default. The experience I had in 2010 shows that banks are now more open to the restructuring of debts”, assured the lawyer who coordinates a team of two partners and three senior associates together with a number of associates who are dedicated to this area.*

\\ Nuno Líbano Monteiro acredita que há já um sinal de optimismo que deve ser transmitido às empresas: “Se o devedor for providente e conseguir reduzir a sua estrutura de custos fixos, e se, por outro lado, a sua empresa tiver viabilidade económica, é possível resolver o problema para que não venha a ser apresentada à insolvência.

Acho que temos aprendido a custo que este é o caminho, mas ainda há muito a percorrer”. No entanto há situações em que já não é possível actuar preventivamente: “Por vezes os clientes chegam cá já numa situação extremamente complicada e aí julgo que tenho o dever deontológico e legal de os informar que a obrigação deles é apresentarem-se à insolvência, e isto leva-nos a uma reestruturação dentro desse processo”.

É nestes casos que Nuno Líbano Monteiro tem procurado apostar na especialização da equipa que com ele trabalha. Nas palavras do Coordenador desta área de PLMJ, “Temos vindo a acumular experiência de reestruturação do passivo, quando estamos do lado do devedor, e na reclamação do crédito, quando agimos em representação do credor, e vamos continuar a pôr em prática esta experiência que temos vindo a reunir ao longo dos anos, e muito intensamente em 2009 e 2010, na procura de soluções inovadoras para evitar a falência e reestruturar mais empresas portuguesas em 2011”.

As vantagens que estes planos podem ter como motor da economia são óbvias “quando se reestrutura uma empresa, para já está a contribuir para o tecido económico nacional, para a manutenção de postos de trabalho e para o desenvolvimento deste país”.



\\ Líbano Monteiro believes that there is already a sign of optimism that should be communicated to companies: “If the debtor has foresight and manages to reduce its fixed cost structure and, at the same time, its company is economically viable, it is possible to resolve the problem and avoid an insolvency situation.

I think we have learnt the hard way that this is the right direction to take, but there is a long way to go”. However, there are situations in which it is too late to take preventive measures: “Sometimes clients come to us in an extremely complicated situation and, when this happens, I feel I have the ethical and legal duty to tell them they have no choice but to begin insolvency proceedings and this leads us to a restructuring within these proceedings”. It is in such cases that Líbano Monteiro has sought to make the most of the specialisation of the teams he works with. In the words of the coordinator of the PLMJ practice area “We have built our experience in restructuring debt by being on the side of the debtor and in debt recovery when we act for the creditor, and we will continue to apply this experience - that we have gained over the years and intensely in 2009 and 2010 - in seeking innovative solutions to avoid bankruptcy and to restructure more Portuguese companies in 2011”.

The advantages these plans can have as a motor for the economy are clear “when a company is restructured, it continues to contribute to the economic fabric of the country and the retention of jobs and to the development of Portugal’s economy”.

“ Vamos continuar a procurar soluções inovadoras para evitar a falência e reestruturar mais empresas portuguesas em 2011. *We will continue to seek innovative solutions to avoid bankruptcy and to restructure more Portuguese companies.* ”

Objectivos para 2011

Objectives for 2011

“ Só especializando é que se consegue prestar um serviço de maior qualidade aos clientes.

It is only through specialisation that we can provide a higher quality service to our clients”.

\\ Para 2011 os objectivos estão traçados: “No plano interno o objectivo é conseguir que as pessoas da minha equipa que estão mais vocacionadas para a insolvência e aquelas que o fazem quase em *full time*, se especializem cada vez mais.

Porque só especializando é que se consegue prestar um serviço de maior qualidade aos clientes e esse é sempre o nosso maior objectivo”.

\\ The objectives for 2011 have been set: “The objective within PLMJ is to make sure that the people in my team who work more closely on insolvency, or who work on it practically *full time*, are able to increase their levels of specialisation.

This is because it is only through specialisation that we can provide a higher quality service to our clients and that has always been our main objective”.