

Recuperação judicial nem sempre é o melhor

ARQUIVO PESSOAL

**MAURO SCHEER LUÍS**

Advogado, cursando MBA em empreendedorismo e inovação pela B.I. International/Berkeley University of California (Estados Unidos), Babson Executive Education (Estados Unidos) e Shanghai Jiao Tong University (China), membro da Associação dos Advogados de São Paulo (AASP) e da Associação Paulista de Estudos Tributários (APET)

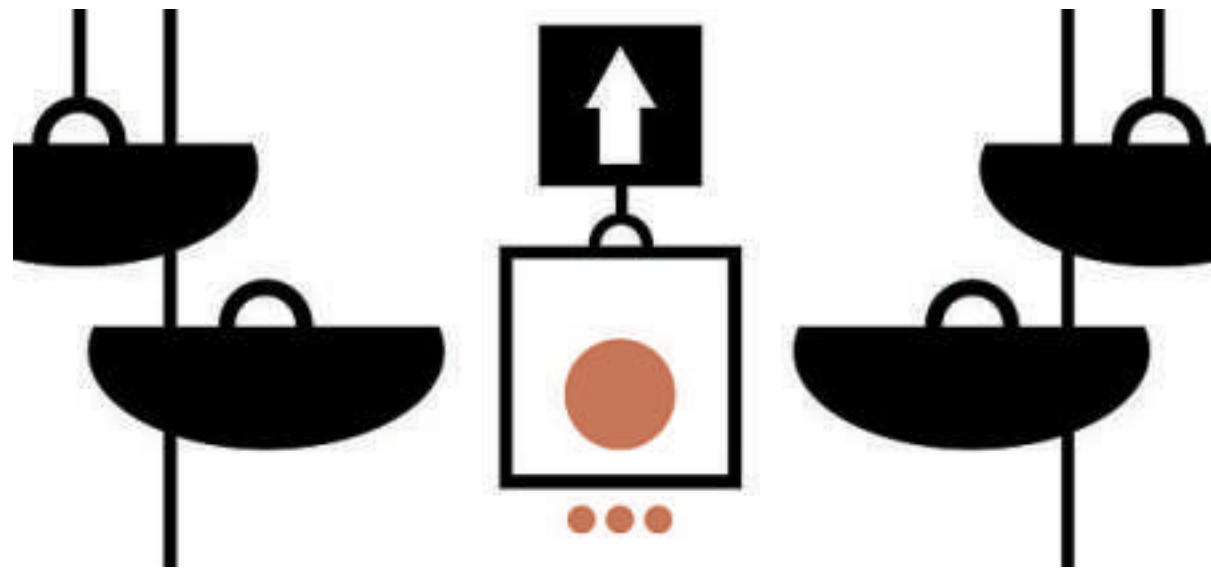
A situação econômica de algumas empresas vem se deteriorando nos últimos meses com o desaquecimento da economia e, em alguns setores, com o retorno de um cenário de crise. A recuperação judicial, entretanto, não é a única solução. Em alguns casos, um plano de recuperação bem estruturado, aliado à negociação com credores e, também, à entrada de novos investidores, configura uma situação muito mais viável do que submeter a empresa ao risco e ao constrangimento de uma recuperação judicial.

Não notamos grandes avanços com o processo de recuperação judicial substituindo a antiga concordata. Cabem ainda algumas críticas, pois tanto o processo de falência quanto o de recuperação judicial colocam a empresa em uma situação de difícil retorno à normalidade. Tanto é verdade que menos de 1% das empresas que entram com este tipo de recurso conseguem sair dele. É muito frequente a convalidação da recuperação judicial em falência ou a ocorrência de um período muito longo dentro desse processo de recuperação.

Outro ponto que consideramos um retrocesso, em comparação à lei anterior, é que, na vigência da antiga lei, credores eram obrigados a aceitar a diminuição das taxas de juros, que não poderiam, uma vez proposta e aceita a concordata, serem superiores a 12% ao ano. Na lei atual, isso só vale para micro e pequenas empresas. Para as demais, o legislador fala em “equalização” dos encargos, expressão dúbia, subjetiva e de pouco alcance prático.

Mesmo diante deste cenário, cada vez mais empresas buscam por uma recuperação judicial, para fins de conseguir controlar seu passivo e ter tempo para se restabelecer. Segundo dados do Indicador Serasa Experian de Falências e Recuperações, divulgados em dezembro de 2013, o número de recuperações judiciais requeridas atingiu a marca de 817 empresas de janeiro a novembro deste ano, enquanto no mesmo período do ano passado foram 707.

Para usufruir desse tipo de recurso legal, a empresa deve necessariamente contar com um esboço do plano de recuperação e de um estudo econômico financeiro que demonstre que a recuperação é viável. Embora o plano deva ser apresentado após a aprovação da recuperação na esfera judicial, na prática é suicídio empresarial ingressar com a recuperação sem ter um plano como este preesta-



EM ALGUNS CASOS, UM PLANO DE RECUPERAÇÃO BEM ESTRUTURADO, ALIADO À NEGOCIAÇÃO COM CREDORES E, TAMBÉM, À ENTRADA DE NOVOS INVESTIDORES, CONFIGURA UMA SITUAÇÃO MUITO MAIS VIÁVEL

belecido, uma vez que, a partir da data em que o juiz concorda com o processamento da recuperação judicial, a empresa terá 60 dias para apresentar o plano de recuperação para análise de viabilidade.

É preciso lembrar também que serão os credores que aprovarão ou rejeitarão o plano de recuperação, portanto é fundamental o bom relacionamento da empresa com esse público. Por isso, o plano deve ser bem estruturado e, para isso, é preciso analisá-lo tecnicamente, do ponto de vista econômico, financeiro, mercadológico e jurídico, pois se o plano não for viável os credores não o aprovarão na assembleia designada para esse fim. E, caso não seja aprovado pelos credores, o juiz deve decretar a falência.

A lei não estabelece exatamente qual o prazo de duração de um plano de recuperação, mas impõe critérios que devem ser respeitados. Entre eles estão as verbas salariais, que têm preferência na ordem de pagamento. Não haverá prazo superior a um ano para pagamento de créditos derivados da legislação do trabalho ou créditos decorrentes de acidentes de trabalho vencidos até a data do pedido de recuperação judicial. O plano não poderá prever prazo superior a 30 dias para o pagamento, até o limite de cinco salários mínimos por trabalhador, dos créditos de natureza estritamente salarial, vencidos nos três meses anteriores ao pedido de recuperação judicial.

Um dos fatores fundamentais que a empresa deverá observar é se o seu ponto mais sensível são os tributos. Se a dívida tributária for a principal causadora da dificuldade

da empresa, provavelmente o processo de recuperação será inviável. Por outro lado, se as maiores dívidas forem bancárias, o processo de recuperação pode ser muito positivo, a depender – claro – das garantias que foram oferecidas nos empréstimos tomados.

Insistimos, entretanto, na tese de que, se a empresa realmente está em péssimas condições financeiras, a probabilidade dela dever muitos tributos é muito alta. E a lei de recuperação judicial, na prática, prevê que a empresa precisa juntar ao processo as certidões negativas de débito. Sem essa comprovação de regularidade, o plano de recuperação não pode ser aprovado.

É claro que as empresas podem parcelar os tributos que são devidos – mas o Fisco não pode, de forma alguma, ser compelido a conceder descontos e parcelamentos excepcionais para as empresas em recuperação. Diga-se de passagem que muitos tributos não podem ser parcelados. É o caso, por exemplo, da parcela do INSS que é descontada dos empregados e que normalmente chega a mais de 10% do montante da folha de salários.

Pelas razões expostas, insistimos que o processo de recuperação judicial nem sempre é a melhor alternativa para que as empresas possam se recuperar. Um processo de recuperação extrajudicial, com intensa negociação com devedores e com a entrada de novos investidores, muitas vezes é uma solução mais viável e eficaz – até porque não expõe a empresa aos holofotes da imprensa, do mercado e dos credores como empresa em recuperação judicial e, portanto, como empresa “quebrada”.