
Alex Farias: Para ser eficaz, recuperação judicial não pode demorar

Às vésperas do recesso judiciário, no final de 2015, o Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro decidiu que empresas em dificuldades financeiras não estão obrigadas a apresentar certidão negativa de débito tributário para ter o pedido de recuperação judicial aceito pelo Poder Judiciário. Esta foi a primeira decisão depois da edição da Lei 13.043/2014, que permite o parcelamento dos débitos com a União para as companhias que pleitearem ou tiverem deferido o pedido de recuperação judicial.

A novidade torna a recuperação judicial, mais do que nunca, uma opção para os empresários. Envolto em suas atividades, estes costumam ser sempre otimistas em relação à recuperação de seu negócio, o que os torna ainda mais suscetíveis a serem afetados pelo cenário de crise crescente que o país vive. Até porque a recessão faz o Governo precisar arrecadar ainda mais para financiar a pesada máquina pública, que só precisa sacar de sua “varinha mágica” para tanto, criando ou majorando impostos. A iminente recriação da CPMF está aí para deixar isso claro.

Diante de dificuldades que podem rapidamente destruir um negócio, o importante é a velocidade na tomada de decisões. Por isso, é importante destacar, primeiramente, que o mais relevante da Lei 11.101/2005, que regula a ação de recuperação judicial, está no seu artigo 47, *in verbis*: “A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica”.

Elementar que nem todas as empresas podem se socorrer deste instrumento para solucionar seus problemas financeiros, pois determinados segmentos, como rol de pequeno número de fornecedores, podem inviabilizar a continuidade do negócio. Ou seja, se uma empresa tem apenas uma dúzia de fornecedores e se os mesmos não concordarem com o plano de recuperação, haverá, a princípio, a “quebra” da empresa. Portanto, a decisão de se adotar a ação de recuperação judicial deve ser precedida prioritariamente dessa análise.

Superada a questão do quadro de fornecedores, passamos a tratar dos elevados custos para se levar adiante um processo dessa natureza. Dentre estes, podemos ressaltar a remuneração do administrador, que é fixada em até 5% do valor devido aos credores submetidos à recuperação judicial (artigo 24, parágrafo 2º, da Lei 11.101/2005). Acrescente-se a esse montante a necessidade de contratação de uma consultoria para elaboração do “plano de recuperação”, a apresentação de laudo econômico-financeiro e de avaliação de bens e ativos do devedor, os custos para realização da Assembleia Geral de Credores, que poderá ser desdobrada em mais assembleias, e ainda os honorários dos advogados responsáveis pela propositura e acompanhamento da recuperação judicial.

Chegamos então ao pedido de recuperação judicial. A lei estabelece, no seu artigo 51, quais os documentos necessários para sua propositura. Com estes, pode-se verificar a situação financeira da empresa e seu histórico dos últimos três anos, além da relação completa do quadro dos credores e das demais informações que delimitam o seu efetivo estado. Deferida a recuperação judicial, a recuperanda terá 60 dias para apresentar seu plano de recuperação. Neste aspecto, convém fazer um registro: a Justiça

dos Estados de São Paulo e do Rio Grande do Sul, por exemplo, são extremamente céleres quanto à fase inicial de análise, enquanto a do Rio de Janeiro costuma registrar um número exagerado de idas e vindas dos autos do processo ao Ministério Público Estadual, o que, a rigor, atrasa o processamento dos pedidos de recuperação, sendo fatal em alguns casos.

Apresentado o plano de recuperação, caberá a Assembleia Geral de Credores deliberar sobre o mesmo, ou seja, cabe aos credores aceitar, adequar ou recusar o plano, o que, em último caso, determinará a convocação em falência. Relativamente ao plano, não cabe ao Ministério Público, ao administrador ou ao juiz exarar qualquer juízo sobre sua viabilidade. Esta prerrogativa é exclusiva dos credores, conforme entende o STJ, *in verbis*:

“1. Cumpridas as exigências legais, o juiz deve conceder a recuperação judicial do devedor cujo plano tenha sido aprovado em assembleia (art.58, caput, da Lei nº 11.101/2005), não lhe sendo dado se imiscuir no aspecto da viabilidade econômica da empresa, uma vez que tal questão é de exclusiva apreciação assemblear. 2.O magistrado deve exercer o controle de legalidade do plano de recuperação – no que se insere o repúdio à fraude e ao abuso de direito –, mas não o controle de sua viabilidade econômica. Nesse sentido, Enunciados n. 44 e 46 da I Jornada de Direito Comercial CJF/STJ.3”. (REsp 1359311/SP, Rel. Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO, QUARTA TURMA, julgado em 09/09/2014, DJe 30/09/2014).

Um plano de recuperação bem estruturado e apresentado de maneira apropriada aos credores certamente conta com a aprovação da maioria. Observamos que o índice pequeno de empresas que obtêm sucesso na recuperação judicial está diretamente relacionado à demora do empresário em examinar esta alternativa. A tardança no enfrentamento da crise pode agravá-la sobremaneira. Portanto, a palavra de ordem é velocidade na análise das opções.

Date Created

22/12/2015