



Não adianta pedir recuperação se negócio da empresa é inviável

O cenário de retração da atividade econômica que marcou 2015 tende a se agravar, ao menos no primeiro semestre de 2016. Dessa forma, aguarda-se um aumento ainda maior no número de pedidos de recuperação judicial nos próximos meses. A preocupação da comunidade jurídica é se as empresas que fizerem tais pedidos estão de fato escolhendo a melhor opção.

A recuperação judicial, instituto trazido para o Brasil com a Lei 11.101/2005, que reformou todo o regime jurídico da falência no país, se traduz em uma alternativa para empresas que passam por uma crise econômico-financeira de buscarem uma proteção provisória do Judiciário para que possam se reorganizar, negociar seus débitos e voltar a operar normalmente. Tanto é assim que, após o pedido de recuperação judicial ser deferido pelo juiz, a empresa precisa apresentar, dentro do prazo de 60 dias, um plano de recuperação que deverá prever como suas dívidas serão pagas. A lei prevê que, caso algum credor da empresa questione o plano, ele deverá ser aprovado por uma assembleia de credores.

Ocorre que muitas das empresas que estão buscando a recuperação judicial no contexto atual não têm uma real noção se seu negócio de fato pode ser recuperado. A lei inclusive determina que o plano de recuperação deva conter demonstração da viabilidade econômico-financeira de sua aplicação. O que se vê hoje, todavia, são muitas empresas em recuperação apresentando planos difíceis de serem efetivamente cumpridos – ao projetar, por exemplo, o cumprimento das obrigações do plano em um cenário de recuperação da economia brasileira que ainda pode demorar a se concretizar. Os credores – eles próprios muitas vezes em dificuldades e desesperados para receber alguma parte de seu crédito – acabam por não fazer oposição e então vemos planos de recuperação homologados que fatalmente serão descumpridos, o que leva a automática decretação de falência da empresa devedora.

A crítica ora feita, evidentemente, não é ao instituto da recuperação judicial em si. Está mais do que comprovado de que, se bem utilizada, a recuperação judicial pode ajudar empresas em dificuldades a se reerguer e voltar a gerar riqueza para seus sócios e para o país. Há diversos casos de sucesso nesse sentido, tais como o da Casa e Vídeo e o da Parmalat. O que se questiona no momento é se as empresas que têm buscado a recuperação conhecem a real dimensão de suas dificuldades econômico-financeiras e se os meios de recuperação previstos no plano podem de fato equacionar tais dificuldades. Caso não haja possibilidade de efetivamente recuperar a empresa, a melhor alternativa é encerrar as atividades por meio da falência. Isto pois, neste caso, a recuperação representaria custo extra (advogados, administrador judicial etc.) às já combalidas finanças da sociedade.

Importante ressaltar que as recuperações judiciais são processadas em varas empresariais especializadas, as quais existem apenas nas principais cidades do Brasil. Assim, juízes que não possuem especialização podem acabar, por inexperiência, aceitando planos de recuperação inviáveis, confirmando os custos adicionais já mencionados para a empresa. Portanto, especialmente nestes casos, é importante a realização de uma análise independente para verificar a efetiva viabilidade de uma recuperação judicial.

Dessa forma, recomenda-se que uma avaliação sobre a real viabilidade do negócio da empresa em crise seja feita previamente à propositura do pedido de recuperação judicial. Tomando esse caminho, ganham todos: a empresa devedora que iniciará a recuperação numa posição muito mais forte, pois vê as chances



concretas da retomada, os credores, que entrarão na renegociação cientes de que de fato poderão receber o valor reestruturado de suas dívidas e o Judiciário, que intervirá consciente de que toda a movimentação terá mais chances de produzir um retorno efetivo para a sociedade no futuro.

Date Created

16/01/2016