



Samantha Longo: Empresas podem se reestruturar usando mediação

Recentemente, em São Paulo, durante o 5º Fórum de reestruturação de empresas: novas estratégias e desafios, juristas e empresários discutiram as melhores soluções e caminhos possíveis para reestruturar algumas empresas atingidas pela crise que assolou inúmeros segmentos da economia brasileira.

Casos atuais como a recuperação judicial do aeroporto de Viracopos e a recuperação extrajudicial da Triunfo Participações e Investimentos foram apresentados e questões teóricas e práticas envolvendo a Lei de Recuperação e Falência foram debatidas.

Dentre os vários temas tratados, uma preocupação pareceu ser comum: a importância da equivalência de esforços de todos os personagens para o soerguimento da empresa e a relevância de se negociar com boa-fé e transparência.

Para sair da crise, se reinventar, é fundamental que a empresa devedora, seus acionistas ou sócios, e os credores, dentre eles fornecedores e instituições financeiras, deem a sua contribuição, sua cota de esforço pelo bem comum. Afinal, em um processo de reestruturação ou recuperação, todos devem ceder para que a empresa continue cumprindo sua função social, gerando empregos, recolhendo tributos e fomentando a economia.

Abra-se um parêntese para ressaltar que se a empresa não tem condições de cumprir essa função, é desejável que sua quebra seja decretada o quanto antes para oxigenar o mercado, renovar o ciclo e abrir espaço para novas empresas produzirem, empregarem e pagarem tributos, aquecendo a economia.

Nesse contexto, dominar técnicas de negociação e buscar métodos alternativos de solução de controvérsias, como a mediação, podem ser medidas extremamente úteis para a empresa em crise. Lembre-se que as relações com fornecedores e bancos geralmente são duradouras e permanecerão após a crise. Nada melhor, então, do que preservar esses laços em prol da relação comercial que será mantida. Uma negociação pouco transparente, pouco cordial, ou até agressiva pode resolver o problema imediato, mas minar uma relação futura.

Desde a entrada em vigor em 2015 da Lei de Mediação (Lei 13.140) e do atual CPC (Lei 13.105), a mediação ganhou força no Brasil. Em 2016, na I Jornada de Prevenção e Solução Extrajudicial de Litígios, coordenada por um dos grandes entusiastas dos meios consensuais de solução de conflitos, ministro Luis Felipe Salomão, foi aprovado o enunciado 45 que deixa clara a compatibilidade da mediação com os processos de insolvência.

E o que se observa, nos últimos anos, é o uso crescente da mediação em recuperações judiciais. Citem-se, como exemplo, as RJs do Grupo Oi (7ª Vara Empresarial – VE/RJ), Grupo Isolux (1ª Vara de Falência e Recuperações/SP), Sete Brasil (3ª VE/RJ), Superpesa (6ª VE/RJ) e Livrarias Saraiva e Siciliano (2ª Vara de Falência e Recuperações/SP).

O Poder Judiciário, portanto, tem cumprido seu papel de incentivador e apoiador dessa importante e inovadora ferramenta de solução de controvérsias. Cabe agora aos empresários e seus consultores



jurídicos e financeiros, contratados para auxiliar na reestruturação da dívida (momento anterior à eventual decisão de ingressar com a recuperação judicial), fazerem melhor uso da mediação. Contar com profissionais qualificados, experientes em negociação, certamente vai contribuir para uma boa solução dos conflitos e manutenção das relações negociais.

Esse contato prévio da devedora com seus principais credores em um ambiente neutro, seguro e propenso ao acordo será útil, inclusive, se a empresa decidir pelo uso da recuperação judicial, pois permitirá, dentre outros benefícios, que o plano de recuperação judicial (PRJ) esteja o mais alinhado possível com os credores que, ao final, têm o poder de aprová-lo ou não na Assembleia Geral de Credores. A negociação e o diálogo são a base de todo o processo coletivo de recuperação judicial, no qual, como dito, todos têm que ceder.

Date Created

13/06/2019