



Empresas não têm de ser salvas a qualquer preço pelo Judiciário

14/03/2009

Tempo de crise é tempo de voltar as atenções também para a Lei 11.101, de 2005. Ela dispõe sobre as normas para a recuperação judicial, a recuperação extrajudicial e a falência de sociedades empresariais, principalmente considerando o recente aumento da procura por esses recursos. Muito comemorada, foi considerada por alguns a tábua de salvação dos credores que, após um longo processo falimentar, nada recebiam ou pouquíssimo conseguiam reaver. Passados alguns anos da sua entrada em vigor, a realidade, no entanto, é diversa do que foi propalado aos quatro ventos.

A proposta da já não tão nova Lei de Falências era preservar postos de trabalho e flexibilizar o prazo, até então existente, de dois anos para que o concordatário efetuasse o pagamento dos seus débitos, sendo, via de regra, 40% após um ano do pedido de concordata e os 60% restantes ao final do prazo dos dois anos.

A Lei de Falências em vigor optou por não fixar prazo para o pagamento dos débitos da empresa em recuperação judicial, ficando a critério do próprio devedor apresentar em seu Plano de Recuperação Judicial (PRJ) o cronograma de pagamentos que entende ser viável e que, em teoria, possibilita a liquidação das dívidas.

Resultado: planos de recuperação aprovados com longos períodos de carência até o primeiro pagamento, além de parcelamentos a perder de vista, atingindo facilmente 10 ou 12 anos – um verdadeiro tiro no pé, ressaltando que o mote das alterações realizadas na Lei de Falências era justamente viabilizar a recuperação das empresas e, por conseguinte, o pagamento dos credores.

A pior consequência de não estabelecer prazos fixos para pagamento dos credores, conforme ocorria no regime da lei anterior, é que, nesse longo intervalo de tempo, até o cumprimento do PRJ, muitos devedores acabam dilapidando todo o ativo da empresa, com a anuência do Judiciário, do Ministério Público e do administrador judicial. Isso porque, a pretexto de injetar capital de giro na empresa em recuperação, imóveis e equipamentos acabam sendo vendidos no curso do processo de recuperação judicial, reduzindo ainda mais as remotas possibilidades de êxito na recuperação desses créditos.

No início da vigência da atual Lei de Falências, abriu-se um novo nicho de mercado para as auditorias e consultorias, as quais criaram divisões especializadas para auxiliar empresas em recuperação na elaboração dos seus PRJs. Não são raras as vezes em que empresas em recuperação judicial e, portanto, endividadas e já sem crédito e credibilidade, buscam junto a auditores independentes muito mais do que auxílio para elaborar tais planos ou até mesmo para se reestruturar. Assim, muitos empresários em dificuldade passam a pegar carona no prestígio de tais consultorias, como forma de tomar emprestada a credibilidade perdida, a fim de viabilizar a aprovação da proposta de recuperação pelos credores das diferentes classes



(trabalhistas, privilégio especial, quirografários), que avaliam e discutem a proposta em assembléia convocada para essa finalidade específica.

Nesse cenário, são inúmeras as assembléias de credores nas quais as consultorias realizam apresentações ao lado das empresas em recuperação e até mesmo no lugar destas. Com seus arquivos em *PowerPoint*, muitas dessas assembléias mais parecem shows, nos quais titulares de créditos despendem horas e horas ouvindo e assistindo a planos e projeções, sem que seja apresentada alguma alternativa convincente ou ao menos embasada em dados e números concretos que possam ser vistos pelos credores como aquela “luz no fim do túnel”.

Aos credores, não resta alternativa senão aprovar os planos mirabolantes que lhes são apresentados. Afinal, a chama responsável por aquele facho de luz que vem do túnel precisa se manter acesa. Se pouco sobrava antes da lei para ser partilhado entre os credores, a partir de agora, é possível que nada mais reste, nem sequer para pagamento dos custos e despesas do próprio processo – o que dirá para pagamento dos credores.

Muito embora a recuperação judicial seja a alternativa legal para renegociar débitos e reestruturar a empresa em dificuldades financeiras momentâneas, é bom que se diga: não se pode perder de vista que, em algumas situações, pela própria lógica do capitalismo, a empresa é absolutamente inviável e a sua possibilidade de recuperação é nula. Os credores devem receber o que têm direito, ou ao menos o que for possível lhes pagar, o quanto antes, não sendo necessário onerar ainda mais o Judiciário e esperar tanto tempo para se concluir aquilo que já se sabia desde o pedido de recuperação.

Aliás, o legislador no Brasil e o próprio Judiciário ainda necessitam lançar um olhar mais atento às empresas. É preciso parar de enxergá-las como entes que precisam ser salvos a qualquer preço em seus últimos suspiros de vida – especialmente quando quem paga a conta dessa teimosia são os próprios credores. Mais adequado é encontrar as formas de manter a saúde financeira das empresas antes, enquanto elas estão bem, mantendo também o equilíbrio da economia do país.

A lei não pode se prestar como justificativa para conceder os benefícios da recuperação judicial a quem já quebrou e só aguarda a assinatura do seu atestado de óbito. Chegada a hora de enterrar tais empresas, quem termina chorando são sempre os pobres (alguns, já literalmente) dos credores que ficam sem prazos e, portanto, sem perspectiva.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2009-mar-14/empresas-nao-salvas-qualquer-preco-judiciario/>