

Negociação antecedente ajuda a evitar RJ, diz Mubarak Junior

A negociação antecedente é um interessante mecanismo de pré-insolvência da Lei nº 11.101/2005, uma vez que permite à empresa em dificuldade conversar de igual para igual com os credores como forma de evitar o procedimento de recuperação judicial, afirma o advogado **Elias Mubarak Junior**.

Reprodução



Mubarak Jr. elogiou os artigos 20-B e 20-C da Lei de Recuperação Judicial

Especialista em Direito Empresarial e mediação, Mubarak Junior elogiou dispositivos de pré-insolvência introduzidos na Lei de Recuperação Judicial e Falências em entrevista à série "[Grandes Temas, Grandes Nomes do Direito](#)", na qual a revista eletrônica **Consultor Jurídico** conversa com alguns dos principais nomes do Direito brasileiro e internacional.

O advogado destacou especialmente o Artigo 20-B do diploma legal. Incluída pela Lei nº 14.112, de 2020, a norma permite ao empresário em crise participar de conciliações e mediações antecedentes aos processos de recuperação judicial. Para isso, a empresa obtém a suspensão das execuções individuais propostas contra ela, período no qual haverá a tentativa de composição com os credores.

"Essa negociação é uma pré-insolvência, ou seja, chama-se uma negociação e consegue-se um *stay* de 60 dias (com a suspensão das execuções) para que o devedor negocie em pé de igualdade com o credor e tente não entrar em um procedimento de recuperação", resumiu Mubarak.

O advogado reconhece, porém, que o dispositivo não é totalmente satisfatório. Um dos entraves é justamente a duração do prazo.

"Sessenta dias é um tempo muito curto. Na câmara de mediação e arbitragem nós temos visto isso na prática. De todos os 60 casos que lá ingressaram em um ano e meio, apenas um caso foi resolvido (dentro do prazo) e, assim, a empresa não precisou entrar em recuperação judicial", explicou o especialista, que preside o centro de mediação Med Arb Rb.

Mubarak Junior também destacou o artigo seguinte, que prevê a reconstituição, nas condições firmadas em acordo, dos direitos e garantias da empresa, incluindo o abatimento de valores eventualmente pagos.

"Um outro ponto que ninguém fala é o artigo 20-C. Ele prevê que se a empresa obtiver um acordo durante os 60 dias da negociação antecedente e, ainda assim, ajuizar uma recuperação judicial, aquilo que tiver sido negociado não valerá para a recuperação. Ou seja, o valor volta ao *status quo ante*. Caso contrário, a empresa e o credor poderiam ser prejudicados, havendo um duplo deságio", observou o advogado.

"Ainda temos muito a evoluir, mas essas são medidas muito interessantes."

Clique [aqui](#) para assistir à entrevista ou veja abaixo:



Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2023-ago-06/negociacao-antecedente-ajuda-evitar-rj-mubarak-junior-2/>