

## ARTIGO

# *As diversas alternativas para a recuperação da empresa em crise*

**SERGIO SAVI**

ADVOGADO RESPONSÁVEL PELA ÁREA DE RECUPERAÇÃO DE  
EMPRESAS DO CASTRO, BARROS, SOBRAL, GOMES ADVOGADOS

Diante de uma situação de crise, em meio ao desespero e muitas vezes sem a devida instrução, empresários recorrem à recuperação judicial como uma medida emergencial, sem mesmo ter, quando do requerimento, a mais vaga idéia das medidas mais prudentes e viáveis para a superação da crise.

Uma vez preenchidos os requisitos previstos na nova Lei de Falências, a sociedade verá deferido o processamento da recuperação judicial. Apesar de ganhar certo “fôlego” em relação aos credores insatisfeitos que buscam na justiça receber os seus créditos, o fato é que a sociedade terá que apresentar um plano de recuperação judicial 60 dias após, que, se for rejeitado pela Assembléia Geral de Credores, implicará na falência da empresa. Ou seja, em muitos casos, ao pedir a recuperação judicial a empresa pode estar preparando “um tiro no próprio pé”.

A recuperação judicial pode, sem dúvida, funcionar como uma importante alternativa para a solução da crise empresarial. O que se critica é a utilização desavisada dessa importante ferramenta. Requerer a recuperação judicial sem antes ter uma orientação segura acerca dos

passos necessários para a superação da crise e sem ouvir os seus principais credores dificilmente será a solução.

Durante um momento de crise, ao invés de surpreender seus credores com o pedido de recuperação judicial, o ideal é que o devedor antecipe-se ao problema e procure pelo menos seus principais credores para explicar as razões que o levaram à situação de dificuldade, no intuito de buscar uma solução amigável.

Muitas vezes os ativos da empresa, apesar de contabilmente suficientes para fazer frente ao passivo, não têm a liquidez necessária para a satisfação dos créditos em caso de execução judicial, estando a capacidade de pagamento de dívidas diretamente ligada à capacidade de produção. Ou seja, na maioria dos casos, lutar pela sobrevivência da empresa interessa não só aos acionistas, empregados e à sociedade, mas também aos próprios credores.

A falta do diálogo oportuno com os credores normalmente torna o processo de reestruturação da empresa em crise mais difícil. Com a aproximação tempestiva, o devedor reforça a confiança nele depositada por seus credores e traz para seu lado players que podem se tor-

nar peças essenciais para a solução do impasse, seja via concessão de novas linhas de crédito, abatimento da dívida, concessão de novos prazos para pagamento, convertendo seus créditos em participação acionária, etc.

O silêncio do devedor durante a situação de crise poderia até ser explicado em razão da mentalidade desenvolvida na vigência da antiga Lei de Falências (Decreto-Lei 7.661/45), já que o art. 2º, III, da antiga lei previa que "convocar os credores e lhes propor dilação, remissão de créditos ou cessão de bens", caracterizava-se como um ato capaz de configurar a falência da empresa.

A nova lei de falências afastou esse risco. Hoje, nos termos do art. 94, o fato do devedor convocar seus credores para uma negociação não implica na decretação de sua falência. Pelo contrário, a nova lei até estimula tal atitude, na medida em que cria o instituto da recuperação extrajudicial (arts. 161 e seguintes da nova lei de falências).

Procurando os seus principais credores, a sociedade em dificuldade terá diante de si uma série de alternativas para a solução da crise. Pode vir a constatar que um acordo com apenas parte de seus credores é suficiente. Nesse caso, na maioria das vezes tudo pode ser resolvido fora da esfera judicial, mediante a celebração de novos contratos ou aditivos aos contratos já existentes apenas entre o devedor e esse grupo de credores. Nessa primeira alternativa, além de não estar obrigada a levar o acordo obtido à homologação judicial, a sociedade em crise dificilmente o fará, já que obteve a anuência de todos os afetados pela repactuação.

Por outro lado, caso a sociedade constate que para superar a crise o seu plano de recuperação extraju-

dicial precisa abranger todos os integrantes de determinada classe de credores (credores com garantia real, por exemplo) e ela conta com a anuência voluntária de apenas parte dos credores daquela classe, a submissão do plano de recuperação extrajudicial à homologação judicial pode vir a se tornar uma inte-

---

**Muitas vezes os ativos da empresa, apesar de contabilmente suficientes para fazer frente ao passivo, não têm a liquidez necessária para a satisfação dos créditos em caso de execução judicial, estando a capacidade de pagamento de dívidas diretamente ligada à capacidade de produção. Ou seja, na maioria dos casos, lutar pela sobrevivência da empresa interessa não só aos acionistas, empregados e à sociedade, mas também aos próprios credores**

---

ressante alternativa. Isto porque, caso a devedora obtenha assinatura de pelo menos 3/5 (três quintos) dos credores da espécie ou grupo de credores sujeitos ao plano, o mesmo, uma vez homologado, passa a vincular e obrigar todos os credores a ele sujeitos, ainda que não

tenham com ele concordado.

Haverá, ainda, hipóteses em que a sociedade em crise e seus credores irão mesmo preferir a recuperação judicial. Muitas vezes, o pedido de recuperação judicial é protocolado quando credores e a devedora já chegaram a um consenso em relação à forma de superação da crise (algo equivalente ao Pre-Package do direito norte-americano). Essa situação se verifica com frequência nas hipóteses em que a situação econômico-financeira da empresa é de tal maneira grave que a superação da crise pressupõe a concessão de novas linhas de crédito ou a venda de determinados ativos.

Nestas hipóteses, a recuperação judicial servirá como uma ferramenta eficaz de proteção dos credores que serão essenciais para a superação da crise.

Isto porque, nos termos da nova lei de falências, aqueles credores que concederem novas linhas de crédito após o pedido de recuperação judicial, além de terem preferência no recebimento desses créditos em caso de falência, por serem considerados créditos extracursais, elevarão a qualidade dos créditos quirografários existentes antes do pedido de recuperação (art. 67, par. único e 84). Da mesma forma, a nova lei protege o adquirente de ativos da empresa em recuperação contra os riscos da sucessão, inclusive por débitos tributários (art. 60).

Para concluir, podemos dizer que a recuperação judicial não é a única e nem sempre a melhor alternativa para a solução de crise de uma empresa. Somente diante do caso concreto e após negociar com seus credores é que o empresário poderá decidir qual será o melhor caminho jurídico para a solução de seus problemas.