

Institucional

Áreas de atuação

Profissionais

Artigos e Publicações

Links Úteis

Contato

Intranet

Notícias



GAIGA & PERES
ADVOCACIA EMPRESARIAL

Recuperação judicial tem bons exemplos e baixa procura

09/06/2006

Em 2004, a fabricante paulista de balas e biscoitos Cory fechou as portas por quatro meses em cumprimento à falência decretada pelo Judiciário. Hoje, em pleno funcionamento, a empresa conseguiu reestruturar a dívida de R\$ 109 milhões que possuía para ser paga em 15 anos. Naquele mesmo ano, a Parmalat Alimentos pediu concordata, sufocada em uma dívida de R\$ 750 milhões com cerca de 10.700 credores. Neste mês, a empresa pagou a primeira parcela de R\$ 2,5 milhões referente ao débito com os credores operacionais, na maioria fornecedores de leite. Os casos da Cory e da Parmalat são exemplos de êxito comemorados no primeiro ano de vigência da nova Lei de Falências, completados hoje. "Não tenho dúvidas de que essa lei permitiu a sobrevivência da companhia", diz o advogado da Parmalat, Ralph Sapoznik.

Apesar dos exemplos, que parecem caminhar para um final bem-resolvido, o número de empresas que pediram recuperação entre junho de 2005 e maio deste

ano em todo país ficou abaixo das expectativas iniciais de advogados e profissionais da área, que imaginavam uma avalanche de processos de recuperação. Segundo uma pesquisa da Serasa, em quase um ano de vigência da legislação 208 recuperações foram requeridas e 104 deferidas - ou seja, aprovadas pelo Judiciário na primeira fase do processo.

As justificativas para esses números, apresentadas por quem tem vivenciado processos de negociação e recuperação, são o desconhecimento da nova lei e também o receio das decisões que o Judiciário poderá tomar em relação aos novos casos, além do medo da reação do mercado diante de uma recuperação.

Questões como a manutenção dos contratos com os fornecedores em caso de um pedido de recuperação são freqüentes entre empresas que avaliam a possibilidade de um plano, segundo Marcelo Tommasi, sócio e coordenador da área de finanças corporativas da Terco Grant Thornton, que está atuando na montagem do terceiro plano de recuperação para empresas em dificuldades. O primeiro foi desenvolvido para a Dental Gaúcho, distribuidora de produtos odontológicos que teve seu plano aprovado em janeiro deste ano pelos credores. A empresa, fundada em 1944, negociou uma dívida de R\$ 25 milhões a ser paga em até dez anos a três classes de credores. Um novo modelo de negócio, a partir do uso de franquias, também será adotado pela empresa.

O custo e as exigências burocráticas de uma recuperação judicial também estariam entre as razões para uma baixa adesão ao procedimento. No caso da Dental Gaúcho, o valor do plano foi superior a R\$ 100 mil, apesar de Tommasi não entrar em detalhes.

"Aparentemente a recuperação não tem sido uma alternativa barata", afirma Fábio Bartolozzi

Astrauskas, sócio da Siegen, consultoria especializada em projetos de recuperação judicial. Ele exemplifica com os gastos que as empresas podem ter com os editais necessários para a convocação de credores e publicidade do plano de recuperação. Astrauskas conta que um de seus clientes gastou cerca de R\$ 80 mil apenas com essas publicações. Além disso, o plano em si normalmente tem um custo de "razoável a alto" em razão dos inúmeros profissionais envolvidos e o curto prazo para ser elaborado - de 60 dias pela nova Lei de Falências. A Reiplás, fabricante de fios e cabos elétricos de São Paulo e cliente da Siegen, por exemplo, teve seu plano desenvolvido por cinco profissionais diretos (economista, contador, dois administradores e um profissional de recursos humanos) e dez indiretamente. "A lei é boa, acessível e viável, mas é cara. O custo do plano, porém, será proporcional ao tamanho da dívida e da empresa", afirma a advogada do Barbosa, Müssnich e Aragão, Laura Bumachar.

O mesmo afirma o advogado Fernando Ness, do Martinelli Advogados. Segundo ele, o valor do plano varia conforme o perfil da dívida. Ness diz que a Martinelli cobra de 5% a 10% sobre o valor da dívida da empresa. O escritório desenvolveu o plano da Wosgrau, madeireira de Ponta Grossa, no Paraná. A exportadora tem uma dívida de R\$ 20 milhões com fornecedores e bancos e conseguiu um prazo de quatro anos para quitar o débito e uma carência de dois anos para os credores com garantia real e de um ano para os quirografários. Segundo ele, a empresa ainda vem encontrando dificuldades em razão do câmbio, por isso realizou nova assembleia de credores para aprovar a venda de uma de suas filiais. A proposta foi aceita.

Apesar das possíveis dificuldades, a lei é

considerada eficaz por especialistas, para os quais os possíveis gastos valem em razão da manutenção do negócio. Também tem sido pregada a necessidade de uma mudança cultural e a necessidade de aprender-se a conversar em razão da participação dos credores no processo de aprovação do plano, o que não ocorria na legislação antiga. "As empresas agora são analisadas sob a capacidade de recolocação no mercado e não mais como meras pagadoras de créditos", diz Astraukas.

Valor On Line

Veja mais em:

<http://www.valoronline.com.br/>

[Volta]