

Empresas em crise apelam à transparência para se recuperar

Participação de credores tem efeito didático para companhias, diz especialista

ALUISSIO ALVES
SÃO PAULO

Começou com as empresas abertas que, interessadas em obter recursos mais baratos no mercado de capitais, submetem-se às exigências de investidores por mais transparência e equidade entre acionistas. Agora, companhias em fase de recuperação financeira ou judicial também estão descobrindo nas boas práticas de governança corporativa um atalho para saírem do vermelho. Trata-se de uma tendência que já é realidade para empresas como a Reiplás, que fabrica fios e cabos elétricos, a Sansuy, fabricante de lonas, e a Cory, fabricante de balas e biscoitos do interior paulista.

Para profissionais especializados em recuperação de empresas, o principal indutor desse movimento é a Lei de Falências, instituída no ano passado para substituir a concordata e facilitar a recuperação das empresas. Como o plano de recuperação carece de aprovação dos credores para ser implementado, essas companhias estão aprendendo a tomar decisões em conjunto e a



A Siegen, de Astrauskas, cuida das crises

divulgar informações que eram guardadas, explica Fábio Astrauskas, diretor da Siegen, consultoria especializada na recuperação de empresas em crise. "É um momento didático, em que elas aprendem as vantagens da transparência", diz. Atualmente, a Siegen trabalha com dez companhias em fase de recuperação judicial.

Uma delas é a Sansuy. Atendida pela crise do setor agrícola que a fez mergulhar em dívidas, a companhia criou há um ano um comitê executivo, que se reúne semanalmente para acompanhar o andamento do plano de recuperação, acompanhado pelos credores. "Indicadores como rentabilidade e retenção de clientes já deram sinais claros de melhora", afirma Astrauskas. Animada com os primeiros resultados do processo, a companhia já estabeleceu como meta a adesão aos níveis diferenciados de governança corporativa da Bovespa.

Outra que vem adotando uma estratégia parecida é a Reiplás, que entrou com pedido de concordata em fevereiro de 2005 e depois solicitou a


migração para o regime de recuperação judicial. O plano, que envolveu o reescalonamento de uma dívida de R\$ 35 milhões em dez anos, teve o envolvimento de credores e foi aprovado em fevereiro passado. "Estamos amplamente satisfeitos com os resultados", disse a empresa por meio de sua assessoria jurídica.

No caso da Cory, a recuperação judicial envolveu a participação dos credores no

conselho de administração da empresa, público que também participou da nomeação do diretor administrativo e financeiro da companhia. A companhia tinha uma dívida de R\$ 120 milhões e chegou a ter a falência decretada pela Justiça em 2004. Depois, entrou com pedido de recuperação, plano que foi aprovado em março, depois que os credores concordaram com um prazo de quinze anos para receber o pagamento das dívidas.

O CASO CHAPECÓ

Astrauskas alerta, no entanto, que adoção de boas práticas não deve parar depois que o plano de recuperação for homologado pela Justiça, sob pena de provocar um revés no processo. Ele conta o caso do frigorífico Chapecó, que passou por uma crise e iniciou um processo de recuperação em 1996, sendo depois vendida para o grupo argentino Maerl três anos depois, mas faliu em 2005, com uma dívida de R\$ 1 bilhão. "Tudo o que tinha sido feito em matéria de transparência foi desmanchado", conta o executivo.

 energias do brasil