

Diálogo com credores é fundamental para sucesso

CIDADANIA - 8/6/2005 14:22

O objetivo genérico do Plano de Recuperação Judicial (PRJ), previsto na Nova Lei de Falências, é permitir que as empresas em dificuldades financeiras voltem a se tornar participantes competitivas e produtivas da economia. Os beneficiados serão não somente os atores econômicos diretamente envolvidos (controladores, credores e empregados), mas, principalmente, a sociedade como um todo.

Segundo o Mestre em Administração **Fábio Bartolozzi Astrauskas**, sócio da **Siegen**, empresa de consultoria especializada na recuperação de empresas em crise financeira, para aumentar as chances de sucesso do Plano de Recuperação, é necessário ouvir a opinião de todos os credores. "Isso permite estabelecer um incentivo aos credores, que vêem as possibilidades de abusos por parte dos devedores serem reduzidas", afirma.

A participação de terceiros no plano envolve basicamente quatro canais de negociação: financiadores, fornecedores, clientes e empregados. "Estes canais devem ser abertos imediatamente após o pedido de Recuperação Judicial e deve haver clareza e visibilidade ampla quanto ao plano por parte de todos os atores envolvidos", explica **Astrauskas**.

Os financiadores são responsáveis pelo sucesso da gestão do caixa da empresa. Os fornecedores também merecem uma atenção especial, pois a falta de matéria-prima pode comprometer o nível de caixa e estoque da empresa e levar a uma paralisação. Existe, ainda, a possibilidade de que os clientes busquem outras empresas para fazer negócio. Um relacionamento bom com clientes pode permitir estreitamento dos prazos de recebimento, aliviando o fluxo de caixa.

Por fim, é preciso manter uma comunicação clara e eficaz com os empregados da empresa. A eventual necessidade de demissões pode trazer conflitos com o sindicato e os funcionários. A possível perda de profissionais qualificados e de nível gerencial, fruto de uma procura por empregos mais seguros, também deve ser levada em consideração.

"O importante é evitar ao máximo a cadeia de rumores – medo – desconfiança – ações reativas, o que prejudicará o sucesso da reorganização da empresa", conclui **Astrauskas**.