

As crises empresariais podem ser uma oportunidade

As empresas devem ser objeto de reestruturação quando sejam credivelmente viáveis, no plano económico e financeiro e não consigam viabilizar-se sem a colaboração dos respetivos stakeholders, em especial, fornecedores estratégicos e/ou instituições de crédito e trabalhadores.

A reestruturação, neste sentido amplo, tem por denominador comum – única e exclusivamente - que da parte de quem tenha uma posição ativa sobre a empresa, existirá uma cedência de carácter compromissório (abdica de alguma coisa, por exemplo, altera um prazo), na perspectiva de ver satisfeitos (ainda que parcialmente) os seus interesses. A natureza da reestruturação tem, sempre e assim, um carácter transaccional: as partes fazem concessões para viabilizarem a empresa e, nessa medida, o pagamento aos credores, a manutenção dos postos de trabalho etc.... As reestruturações geralmente envolvem algumas das seguintes medidas: i) alteração da estrutura do passivo (a mais frequente), que consiste na renegociação do pagamento das dívidas, ii) alteração da estrutura do ativo (frequentemente venda de património para pagamento de dívidas e dações em pagamento), iii) ajustamentos no plano laboral (tipicamente, negociação de cessações de contratos de trabalho com alguns trabalhadores) e iv) aportação de dinheiro fresco (por exemplo, por via da entrada de novos sócios, com alterações na estrutura do capital social).

Timings

As empresas encontram-se obrigadas a apresentar-se à insolvência quando estejam impossibilitadas de cumprir pontualmente com as suas obrigações vencidas e/ou tenham um passivo manifestamente superior ao ativo (insolvência de facto).

Assim, num plano conceptual, o limite é simples: se a sociedade está insolvente, deve apresentar-se à insolvência. Caso não o esteja, pode equacionar a reestruturação (o único cenário, totalmente hipotético, onde existe espaço lógico para optar por um caminho ou outro é o da insolvência iminente). Na prática, no entanto, a decisão pode ter maiores subtilidades dependendo do caso concreto. Em termos simplistas, tendencialmente, a empresa que o empresário sente ser irrecuperável, deve apresentar-se rapidamente à insolvência, evitando-se um acumular de danos para ela e para os credores.

Entre as maiores dificuldades para arrancar com o processo estão os problemas internos às próprias empresas, como seja, por exemplo:

i) Incapacidade das respetivas gestões terem o distanciamento e a frieza para tomarem as decisões certas no tempo certo;

ii) Falta de visão estratégica/incapacidade para acompanharem os processos, quase sempre, porque dispersam a sua atenção na gestão do quotidiano (que, nestas fases da vida empresarial, é esmagadora);

iii) Incapacidade para prestarem informação completa e fidedigna aos credores;

iv) Incapacidade para criarem uma narrativa credível justificativa da crise empresarial e, também de forma credível, um plano de recuperação (trata-se de uma questão de credibilidade);

v) Receio dos danos de imagem e de reputação tanto para as empresas como para os responsáveis pela sua gestão, associados ao recurso aos mecanismos legais de reestruturação (o estigma social associado à reestruturação deve terminar/a reestruturação empresarial deve ser socialmente normalizada).

Em segundo lugar os problemas relativos aos credores e outros stakeholders, por exemplo:

i) Inflexibilidade na negociação das dívidas ao Estado, que resultam do princípio da legalidade;

ii) Pouca confiança dos credores na gestão das empresas;

iii) Credores oportunistas que procuram alavancar a sua força negocial, criando entraves à aprovação, por exemplo, de um plano de recuperação;

iv) Limites no acesso aos subsídios de desemprego nas cessações de contratos de trabalho.

Em terceiro lugar os problemas relativos à obtenção de “dinheiro fresco”, em especial mediante a entrada de sócios:

i) Resistência dos sócios em perder controlo (aceitam-no, geralmente, tarde demais);

ii) Dessintonia entre interessados no investimento (existem muitos) e os sócios da empresa (desconhecem-se reciprocamente).

Independentemente da forma que assuma a reestruturação de uma empresa, existe sempre uma enorme componente jurídica. Basta pensar que boa parte da reestruturação passa por modificar contratos: de financiamento, de fornecimento, de trabalho ou o próprio contrato de sociedade. Ou pensar, nos reforços de garantias, na análise da sua validade ou do risco de virem a ser colocadas em crise.

Por outro lado, a reestruturação de empresas tende a estar paredes meias com o contencioso, ou realizar-se mesmo no âmbito de um contencioso. Na esfera do pré-contencioso e do contencioso também se negocia. No entanto, aqui, os equilíbrios de forças donde resulta o concreto acordo, dependem em elevadíssimo grau das posições jurídicas que se vão contruindo.

A oportunidade

As crises empresariais podem ser uma oportunidade: forcem as empresas a procurar soluções. Quando a solução passa pela entrada de novo sócio, com outra dinâmica, contactos, visão e capitalizado, podem ser criadas soluções do maior interesse para o tecido económico.

Por outro lado, as reestruturações têm uma correlação direta com as crises setoriais. Assim, aquando da crise dos têxteis, existiram reestruturações várias nessa área. Na próxima crise setorial – por hipótese, no turismo – irão existir reestruturações área dos hotéis (como já aconteceu). Neste momento, não vimos nenhum padrão setorial (talvez, *lato sensu*, no setor financeiro).

Referem as estatísticas divulgadas pela Direção-Geral da Política de Justiça, os anos de 2012 a 2014 foram aqueles em deram entrada, em tribunal, o maior número de processos de insolvência e de recuperação de empresas. Esses números vêm diminuindo desde então e, em finais de 2018, o número de processos pendentes era o mais baixo desde, pelo menos 2007. O número de processos especiais de revitalização tentados foi mais alto nos anos de 2014 e 2015, encontrando-se já pendentes, no final de 2015, 1170 processos. Já no final do ano de 2018, de acordo com as mesmas estatísticas, apenas se encontravam pendentes 241 processos de revitalização.



Cristina Lousada
Advogada
na MG
Advogados