

Recuperação Extrajudicial:

A ferramenta esquecida da Lei 11.101/05 que pode evitar a falência diante da crise causada pelo Covid-19

Muito embora tenha sido criada ao mesmo tempo da recuperação judicial, pela Lei 11.101 de 2005 (Lei de Recuperação de Empresas e Falência), a recuperação extrajudicial ainda é praticamente desconhecida para a maior parte dos empresários, e até mesmo para muitos advogados.

O instituto, voltado à reestruturação de empresas em crise, apresenta vantagens com relação à recuperação judicial e pode ser uma importante ferramenta para empresas que precisem lidar com endividamento neste momento de instabilidade econômica gerado pela pandemia de Covid-19.

- P. 2** Por que recuperação extrajudicial?
- P. 3** Como funciona a recuperação extrajudicial?
- P. 4** Quais empresas podem ajuizar?
- P. 5** Quais credores são sujeitos?
- P. 6** Quando avaliar a possibilidade de ajuizar recuperação extrajudicial?

Por que recuperação extrajudicial?

Com relação à recuperação judicial, o processo é:

- **Mais rápido**
- **Mais barato**
- **Mais simples**

A recuperação judicial é conhecida dos administradores de empresas, que tendem a evitá-la o quanto possível mesmo em momentos de crise. Ao ajuizar o pedido de recuperação judicial, sabe-se que será incluído o termo “ - Em Recuperação Judicial” no nome da empresa e que se inicia um processo longo e custoso rumo ao soerguimento da companhia.

Já a recuperação extrajudicial, também muito eficiente para renegociação de dívidas, é um processo mais curto, menos custoso e com menos “fases”. Isto porque, na recuperação extrajudicial, o devedor apresenta a reestruturação “pronta”, para que seja apenas aprovada judicialmente. Apresenta-se o plano já com as aprovações necessárias e não há na lei previsão de nomeação de administrador judicial e verificação de créditos, sendo que há um único prazo, de 30 dias, para que os credores apresentem eventuais impugnações ao plano.

Como funciona a recuperação extrajudicial?

- **Negociação privada**
- **Sem inclusões no nome da empresa**
- **Sem assembleias gerais de credores**

Trata-se de modelo de renegociação de dívida que ocorre fora do juízo, de forma privada. A empresa negocia diretamente com os credores até atingir consenso sobre período de carência, nova forma de pagamento, garantias a serem prestadas e eventuais meios de recuperação e geração de caixa. As condições ajustadas com os credores serão dispostas em plano de recuperação extrajudicial, que deverá ter aprovação de no mínimo 3/5 (60%) de todos os créditos de cada espécie que serão reestruturados.

O plano e os comprovantes de adesão pelos credores são então apresentados em juízo, requerendo-se a homologação judicial do plano de recuperação. Após a homologação, as previsões do plano serão oponíveis a todos os credores da empresa sujeitos à recuperação, ainda que não tenham aderido ao plano.

Quais empresas podem ajuizar?

- Empresa em atividade há mais de 2 anos
- Empresa que não tenha tido falência decretada
- Empresa que não tenha recuperação judicial aprovada

A recuperação extrajudicial pode ser utilizada empresa que exerça regularmente suas atividades há mais de 2 (dois) anos, não seja falida¹, não tenha obtido concessão de recuperação judicial nos últimos 5 anos e não tenha sido condenada, e não ter sócios ou administradores condenados, nos crimes previstos na Lei 11.101/05.

As empresas que mais podem se beneficiar do instituto são aquelas que têm endividamento bancário elevado. A empresa que tiver endividamento trabalhista muito relevante pode não se beneficiar tanto da medida (v. item abaixo), devendo analisar a possibilidade de ajuizar a recuperação judicial.

¹ “Art. 48. Poderá requerer recuperação judicial o devedor que, no momento do pedido, exerça regularmente suas atividades há mais de 2 (dois) anos e que atenda aos seguintes requisitos, cumulativamente:

I - não ser falido e, se o foi, estejam declaradas extintas, por sentença transitada em julgado, as responsabilidades daí decorrentes;

II - não ter, há menos de 5 (cinco) anos, obtido concessão de recuperação judicial;

III - não ter, há menos de 5 (cinco) anos, obtido concessão de recuperação judicial com base no plano especial de que trata a Seção V deste Capítulo; (Redação dada pela Lei Complementar nº 147, de 2014)

IV - não ter sido condenado ou não ter, como administrador ou sócio controlador, pessoa condenada por qualquer dos crimes previstos nesta Lei.

Quais credores são sujeitos?

- **Sujeita os credores que não aprovaram**
- **Dívidas financeiras**
- **Dívidas com fornecedores**

A recuperação extrajudicial poderá sujeitar os credores da empresa, com exceção dos credores trabalhistas, do fisco e dos credores que tenham determinados tipos de garantias, especialmente fiduciárias².

Todos os demais créditos contra a empresa (dívidas bancárias sem alienação fiduciária em garantia, dívidas com fornecedores, dívidas com prestadores de serviço, etc) poderão integrar a negociação e se sujeitar aos efeitos do plano, desde que seja aprovado por 60% dos credores de cada espécie abrangida.

Por esta razão, a recuperação extrajudicial pode ser um meio simples, rápido e eficaz de recuperação para empresas que tenham como maior fonte de endividamento dívidas bancárias e com fornecedores.

² Art. 49, § 3º Tratando-se de credor titular da posição de proprietário fiduciário de bens móveis ou imóveis, de arrendador mercantil, de proprietário ou promitente vendedor de imóvel cujos respectivos contratos contenham cláusula de irrevogabilidade ou irretratabilidade, inclusive em incorporações imobiliárias, ou de proprietário em contrato de venda com reserva de domínio, seu crédito não se submeterá aos efeitos da recuperação judicial e prevalecerão os direitos de propriedade sobre a coisa e as condições contratuais, observada a legislação respectiva, não se permitindo, contudo, durante o prazo de suspensão a que se refere o § 4º do art. 6º desta Lei, a venda ou a retirada do estabelecimento do devedor dos bens de capital essenciais a sua atividade empresarial.

Quando avaliar a possibilidade de ajuizar recuperação extrajudicial?

- Primeiros sinais de crise
- Início rápido das negociações
- Maiores chances de êxito

Apesar de a tendência das empresas brasileiras ser a de lidar com a crise somente quando já está muito grave e aprofundada, o ideal é que a negociação com os credores se inicie tão logo a empresa passe a ter qualquer dificuldade de adimplir suas obrigações. Isto permite que a empresa tenha mais tempo e caixa durante a negociação e facilita a reestruturação.

Caso a crise da empresa já esteja muito severa no momento do início da reestruturação, a tendência é que a negociação extrajudicial seja dificultada, visto que os credores que tenham contratos inadimplidos ou títulos passíveis de protesto tendem a ajuizar ações de cobrança que podem minar a possibilidade de negociação.

Victoria Villela Boacnin

vvillela@cascione.com.br