

Lei de Falências Empresários, advogados, bancos e investidores debruçam-se sobre a nova legislação

Empresas ainda avaliam benefícios

Zínia Baeta

De São Paulo

A quase um mês para a nova Lei de Falências entrar em vigor, o que se vê é uma maratona dos estudiosos da norma que se desdobram entre palestras, publicações e consultas sobre o tema. Muitos profissionais que se especializaram no assunto, principalmente advogados, têm quase que diariamente falado ao público sobre o tema, seja no Brasil ou exterior. Em pauta estão inúmeras dúvidas, não só de empresários interessados em utilizar o novo instrumento de recuperação, como de investidores e credores que querem conhecer as vantagens e garantias da nova lei.

O assunto, que antes praticamente selava o fim das atividades empresariais, renasce no Brasil como sinônimo de um sistema que poderá salvar empresas economicamente viáveis, empregos, gerar negócios e ainda um novo mercado de trabalho, já que um plano de recuperação envolve profissionais de diversas áreas. Isso porque a Lei nº 11.101/05 tem como foco a recuperação das empresas, que pode ser feita por via judicial ou extrajudicial, em substituição à concordata que estabelecia um prazo de 24 meses para o pagamento.

Com um plano adequado às necessidades da empresa, os prazos são negociados em parceria com os credores, assim como as formas de pagamento. Neste quesito, a lei traz uma série de meios de recuperação judicial, como a venda parcial de bens, aumento de capital social ou usufruto da

empresa. Além de trazer instrumentos jurídicos que evitam riscos de sucessão de dívidas para os adquirentes de ativos, seja da empresa em recuperação ou falida.

Por enquanto, o momento é de curiosidade e expectativa, segundo os especialistas. "O empresariado, mesmo que sua empresa não esteja em crise, está interessado em saber como funciona a lei. Há empresas do sistema financeiro e investidores estrangeiros que querem avaliar a norma com perspectivas de novos investimentos", afirma Gilberto Deon, advogado do escritório Veirano Advogados. Segundo ele — que recentemente fez palestra em Nova York sobre o tema e tem recebido uma média de seis consultas por semana — muitos investidores querem conhecer as garantias que terão em caso de falência da empresa ou o papel que exercerão na recuperação de seus créditos.

O sócio do escritório Pinheiro Neto, Luiz Fernando Valente de Paiva, que tem enfrentado uma maratona de palestras — pelo menos cinco por semana — e coordena um curso de treinamento sobre a lei para magistrados e procuradores de São Paulo e do Rio, afirma que a nova legislação tem despertado o interesse de investidores, entre outros pontos porque traz mais segurança à aquisição de ativos. Ele também acredita que pode-se criar no Brasil um mercado, já comum em outros países, de compra de créditos. O que na prática significa dizer que quem tem créditos a receber de uma empresa em recu-

peração poderá vendê-los no mercado com deságio. Trata-se de um investimento de risco, mas que terá maior segurança com a lei de falências, uma vez que existirá a possibilidade real de recuperação da companhia.

Apesar de todo o interesse e das inúmeras consultas, a ordem entre as empresas ainda é a cautela antes da opção pela recuperação. Muitas analisam a lei ou aguardam uma definição das regras de parcelamento dos débitos fiscais que dependem da aprovação de uma lei que regulamentará a questão.

Segundo o advogado Luiz Rogério Sawaya, do escritório Apocalypse, Nunes e Sawaya Advogados, um de seus clientes, que está reestruturando dívidas, aguarda a definição do parcelamento tributário de débitos com fiscos municipais, estaduais e federal antes de optar pela recuperação judicial. A empresa tem R\$ 80 milhões em débitos fiscais, a maioria sendo contestada administrativamente ou no Judiciário. De acordo com Sawaya, caso prevaleça a proposta do substitutivo ao Projeto de Lei nº 245, que está no Senado, a opção não será interessante para a empresa. Isto porque o projeto prevê o parcelamento da dívida fiscal em 84 meses para as microempresas e empresas de pequeno porte e em 72 meses para os demais empreendimentos. Prazo que é considerado insuficiente por grande parte dos especialistas. "O interesse pela recuperação judicial dependerá sobretudo da definição desse parcelamento", diz o sócio do Felsberg Associados, Thomas Felsberg.