

PER ou SIREVE: por qual devem os empresários optar?

Nuno Gundar da Cruz

Revista Invest | 1 de Dezembro, 2014

No ano de 2012 foi lançado o Programa Revitalizar, o qual, nas palavras do Governo português, constitui uma resposta estratégica à necessidade de se criar uma envolvente favorável à revitalização do tecido empresarial nacional.

No âmbito do Programa Revitalizar, foram criados dois mecanismos processuais, que visam disponibilizar aos empresários um enquadramento legal adequado à recuperação de empresas em dificuldades: o Processo Especial de Revitalização (PER) e o Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial (SIREVE).

Uma empresa que se encontre em situação económica difícil, pode recorrer tanto ao SIREVE, como ao PER. É verdade, ainda, que estes dois mecanismos processuais visam ambos a celebração de um acordo entre o devedor e os credores, que permita a recuperação do primeiro.

Cabe, pois, perguntar: por qual devem os empresários optar? Qual destes mecanismos processuais oferece melhores condições para que uma empresa em dificuldades se recupere?

Para responder a estas questões, haverá que elencar as principais diferenças entre o PER e o SIREVE.

A primeira diferença é a de que o SIREVE se destina a qualquer empresa que se encontre em situação económica difícil ou em estado de insolvência iminente ou actual (não podendo, contudo, ter sido já declarada insolvente), ao passo que o PER apenas pode ser usado por empresas em dificuldades, que ainda não estejam em situação de insolvência actual.

Por outro lado, no SIREVE, o IAPMEI assume um papel nuclear, pois é a entidade que medeia as negociações entre o devedor e os credores, prestando, ainda, assessoria técnica ao devedor. Ora, tanto não se passa no PER, no qual o IAPMEI não intervém, sendo a sua posição ocupada pela figura do administrador judicial provisório, cuja intervenção é menos determinante do que aquela do IAPMEI.

Outro aspecto que diferencia o SIREVE do PER é a circunstância de, no caso de frustração das negociações, o devedor não poder recorrer ao SIREVE durante um ano, enquanto que no PER este período é de dois anos.

De outro passo, no PER, a decisão de nomeação do administrador judicial provisório obsta à instauração de acções para cobrança de dívidas contra o devedor, e, durante todo o tempo em que perdurarem as negociações, suspende, quanto ao devedor, as acções judiciais em curso com idêntica finalidade, extinguindo-se aquelas logo que seja aprovado e homologado o plano de recuperação, salvo quando este preveja a sua continuação. Já no SIREVE, as restrições ao comportamento dos credores desaparecem a partir do momento em que os credores comuniquem ao IAPMEI que não pretendem participar no SIREVE.

No entanto, a diferença de regime mais importante parece ser esta: no SIREVE, o acordo aprovado vincula, em regra, apenas os credores que tenham participado nas negociações.

No PER, por sua vez, o plano de recuperação, quando homologado pelo tribunal, vincula todos os credores, incluindo aqueles que não participaram nas negociações ou que votaram contra a aprovação do plano.

Assim, e em resposta à questão que está na base deste artigo, dir-se-á que, por norma, o recurso ao PER apresenta-se como mais vantajoso para os empresários que queiram promover a revitalização da sua empresa, na medida em que, neste processo, o plano de recuperação homologado vincula sempre todos os credores.

Relevante é, também, a maior abrangência do escudo de protecção, face aos credores, que o PER oferece, quando comparado com o que se passa no SIREVE.

De igual modo, o papel (porventura excessivamente) decisivo do IAPMEI na recuperação do devedor, que se verifica no SIREVE, pode, nalguns casos, constituir um entrave à revitalização da empresa.

Em síntese, em regra, o PER oferece melhores condições para que uma empresa em dificuldades se recupere.

PERFIL Advogado na Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva, Sociedade de Advogados, R.L.