

Não nos esqueçamos do RERE!

Por NUNO GUNDAR DA CRUZ



Coordenador da equipa de reestruturação e insolvência da Morais Leitão

NO CONTEXTO DA PRESENTE CRISE ECONÓMICO-financeira, importa que conheçamos os mecanismos que o ordenamento jurídico português coloca ao dispor dos empresários para reestruturar o passivo das empresas.

E se, num primeiro momento, o mecanismo que nos salta à vista é o Processo Especial de Revitalização (o “PER”), não deixa de ser verdade que este não é o único instrumento legal de recuperação de empresas existente em Portugal. Pelo contrário, existe um outro importante instrumento legal de recuperação de empresas que, desde a sua criação, não tem sido usado com tanta frequência quanto poderia ser de supor, mas que, ainda assim, pode assumir um papel relevante na crise que todos advinham: o Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (o “RERE”).

Tal como o PER, o RERE é um instrumento através do qual uma empresa, em dificuldades económico-financeiras, pode alcançar um acordo de reestruturação com os seus credores. Se quanto a isto o RERE não parece distinguir-se do PER, em boa verdade, se atentarmos nas suas características fundamentais, percebemos que um e outro instrumento podem e devem ser usados em situações diferentes, e que são ambos necessários.

Ora, focando-nos nos aspetos que diferenciam o PER do RERE, realço, desde logo, que o segundo é um mecanismo de reestruturação empresarial totalmente extrajudicial, no âmbito do qual não há intervenção dos tribunais. Por outro lado, diversamente do PER, o RERE é um mecanismo tendencialmente confidencial. A crescer, no âmbito do RERE, o conteúdo do acordo de reestruturação é livremente fixado pelos intervenientes, o que não sucede no caso do PER, dado neste ser indispensável observar um leque de normas imperativas relativas, nomeadamente, ao princípio da igualdade de tratamento entre os credores da mesma classe.

Contudo, não obstante estas diferenças, o legislador, de modo a tornar o RERE um instrumento atra-

tivo, previu, para este regime, a concessão de benefícios fiscais, à semelhança daqueles conferidos ao abrigo do PER, mediante a verificação de determinadas condições. E o legislador estabeleceu, ainda, que, caso o acordo de reestruturação seja subscrito por credores que representem as maiorias de aprovação previstas para o PER, a empresa devedora pode requerer a sua homologação judicial, ou seja, pelo tribunal, com vista à vinculação dos credores que não tenham subscrito o referido acordo.

Tendo em consideração as diferenças apontadas entre um e outro regime, percebe-se que o RERE será a opção certa para uma empresa que pretenda reestruturar somente parte do seu passivo e que, fazendo-o, queira manter essa reestruturação confidencial, mas que, simultaneamente, deseje aproveitar um conjunto de benefícios fiscais em sede de IMT, imposto de selo e IRC.

Ao invés, uma empresa que pretenda reestruturar todo o seu passivo – impondo aos credores dissidentes a solução que a maioria aprove – e que ten-

cione, durante o período das negociações, gozar de um escudo protetor relativamente à instauração de ações para cobrança de dívidas, deve escolher o PER.

O importante, em qualquer caso, é que os atores envolvidos conheçam os instrumentos legais de recuperação à disposição das empresas e que façam o devido uso delas. ●

"O RERE será a opção certa para uma empresa que pretenda reestruturar somente parte do seu passivo e que, fazendo-o, queira manter essa reestruturação confidencial, mas que, simultaneamente, deseje aproveitar um conjunto de benefícios fiscais em sede de IMT, imposto de selo e IRC."

