

DS

ARTIGO

O BODE NA
SUA EMPRESA

Durante minha carreira no mercado financeiro tive diversas oportunidades de negociar reestruturações de dívidas empresariais, tanto pelo lado do banco, como pelo lado do devedor. O sucesso de uma reestruturação (entendendo como sucesso, quando ao final do processo a companhia consegue sair de uma situação financeira ruim e retornar à sua atividade normal) depende de inúmeros fatores e detalhes que vão muito além da análise fria dos números e das alternativas disponíveis. Fatores subjetivos, como a postura do devedor, os objetivos divergentes entre os credores, a dinâmica da negociação, a governança da companhia, a qualidade dos assessores envolvidos, a confiança mútua, entre outros, podem determinar o sucesso ou o fracasso do processo e, consequentemente, a recuperação ou a falência do negócio. Há, no entanto, dois erros bastante comuns por parte do devedor que podem comprometer consideravelmente as chances de sucesso.

O primeiro, é o administrador, seja ele sócio ou executivo, não reconhecer o problema que tem. Segue-se a isso a tentativa de esconder o problema dos credores e stakeholders em geral. Com isso, perde-se um tempo precioso para estancar a sangria. Quanto antes se admita a dificuldade, mais margem de manobra se tem. Não admitir o problema, principalmente na frente de credores que têm experiência para identificá-lo, gera outro efeito deletério: mina a confiança.

Lembro-me de um grupo sucroenergético que certa vez chamamos ao banco para uma conversa, pois identificamos que as finanças não estavam bem. A empresa tinha três unidades industriais e recomendamos ao gestor que vendesse uma delas (havia liquidez para esses ativos na época), oferecemo-nos, até mesmo, para procurar um comprador. O executivo negou de pé junto que tinha qualquer problema e ainda se mostrou ofendido com a nossa abordagem.

Em virtude do fato, reduzimos a nossa exposição ao grupo paulatinamente, de forma que quando o problema se tornou público, cerca de um ano depois, nossa exposição era um quarto em relação à data da reunião. O cliente faliu, mas os credores (nós incluídos) também perderam dinheiro. Tivesse o problema sido reconhecido de imediato, talvez o fim fosse outro.

O segundo erro, também bastante comum, é o credor pular diretamente da fase do “não admitir o problema” para a fase do “a melhor defesa é o ataque”. Nestes casos, em geral ele terceiriza a negociação e, muitas vezes, a tomada de decisão, para consultores financeiros e advogados pró solução litigiosa. Bons advogados e consultores são indispensáveis como conselheiros, contudo, a negociação e a tomada de decisão são prerrogativas dos administradores, que diferentemente dos prestadores de serviços citados, serão diretamente afetados por elas.

Faltam estatísticas mais atualizadas, mas, segundo levantamento de 2013 da consultoria Corporate Consulting e do escritório de advocacia Moraes Salles, apenas 1% das empresas que pediram recuperação judicial no Brasil saíu do processo recuperada. Naquele período, cerca de quatro mil companhias pediram recuperação judicial, mas só 45 voltaram a operar como empresas regulares. No decorrer desses oito anos e meio, apenas 23% delas tiveram os seus planos de recuperação aprovados pelos credores, enquanto 398 companhias faliram e a maioria dos processos se arrastava no Judiciário sem definição final.

Outro estudo, feito pela Serasa Experian na mesma época, descobriu que somente uma empresa em cada quatro consegue sobreviver no Brasil após pedir uma recuperação judicial. Para realizar esse levantamento, o birô de crédito analisou 3.522 empresas que tiveram pedidos de recuperação judicial aprovados entre junho de 2005 e dezembro de 2014. Deste grupo, 946 companhias tiveram o processo encerrado nesse período. Entre essas, 218 (23,04%) retomaram as atividades. Por outro lado, 728 empresas (76,95%) decretaram falência. Seja qual for o dado correto, fica claro que a saída litigiosa tem pouca chance de sucesso.

Portanto, em uma crise financeira, seja qual for o tamanho do seu negócio, reconheça rapidamente que o problema existe. Opte sempre pela negociação. Não vai ser fácil, nem indolor, nem garantida, mas a complexidade e a dor serão menores e as chances de sucesso maiores que as de uma opção litigiosa. Contrate bons consultores e advogados, pois é importante estar bem assessorado, mas opte por profissionais que tenham experiência em saídas negociadas.

Não terceirize a negociação nem as decisões. Lembre-se: o maior interessado é você. Quanto antes colocar o bode na sala e começar a discutir as opções sobre o que fazer com ele, mais cedo ele sairá de lá.

JORNAL DIÁRIO DA SERRA

Propriedade da
AJOTA

ASSOCIAÇÃO JORNALÍSTICA DE TANGARÁ DA SERRA

CNPJ: 29.464.235/0001-16

Av. Tancredo Neves - 1247 W - Parque Mansões
78302-028 Tangará da Serra-MT

ISSN 22386467

REDAÇÃO

DIREÇÃO DE JORNALISMO

Fabiola Tormes

CONTATO

ds@diariodaserra.com.br

Envie Pautas, Fotos Sugestões
e Vídeos para o whatsapp do

DIÁRIO DA SERRA

(65) 3326-4724

www.diariodaserra.com.br

www.ds.jor.br

TIRAGEM

1 MIL EXEMPLARES

CIRCULAÇÃO

Tangará da Serra, Nova Olímpia,
Barra do Bugres, Porto Estrela,
Campo Novo do Parecis,
Sapezal, Denise, Arenópolis,
Nortelândia e Santo Afonso.

CENTRAL DO ASSINANTE

(65)3326.6501

DEPARTAMENTO COMERCIAL

PUBLICIDADE ASSINATURA

PUBLICIDADE LEGAL

Associação Jornalística de Tangará
da Serra - AJOTA

SERVIÇOS GRÁFICOS

E. Tormes e Cia. LTDA

CNPJ: 14.048.123/0001-07

CONTATO: adm@diariodaserra.com.br

Fone: (65) 3326-4724

Diário da Serra

FUNDADO EM 11 DE NOVEMBRO DE 1996

EDIÇÃO ON-LINE DESDE 06 DE SETEMBRO DE 1997

Endereço: Av. Tancredo Neves - 1247 W
Parque Mansões - CEP:78300-000
Tangará da Serra - MT - Brasil

www.facebook.com/jornalds

@diariodaserra

“PELO BEM DO BRASIL”

Governador defende cooperação
com presidente eleito

Governador Mauro Mendes (UB)

Governador afirmou que precisam atuar em sinergia para entregar resultados

Assessoria

O governador Mauro Mendes (UB) afirmou que o presidente da República eleito para a próxima gestão, Luiz Inácio Lula da Silva (PT), precisa atuar em cooperação com os estados e municípios para entregar resultados aos cidadãos brasileiros e mato-grossenses.

Em entrevista a Jovem Pan nacional, nesta segunda-feira, 31 de outubro, o gestor defendeu que Lula tenha foco em compreender e solucionar os problemas do Brasil, e não em questões ideológi-

cas de esquerda e direita.

Nesta eleição, Mauro apoiou o atual presidente Jair Bolsonaro (PL), ajudando a aumentar a votação em Mato Grosso de 59% para 65%. Porém, não foi o suficiente para a reeleição. “O desafio é o presidente Lula ter a capacidade de fazer uma agenda para o Brasil e não uma agenda para setores específicos, não olhar muito para a esquerda nem para a direita, e sim para os problemas do Brasil, compreendendo os desafios que nós temos para tornar esse país o país do presente, e não o país do futuro, futuro que está distante de acontecer para a maioria dos brasileiros”, declarou.

Mauro destacou que a atual gestão do Governo do Estado construiu as condições para “caminhar com as próprias pernas”, mas que a parceria com

o Governo Federal é importante para reforçar os investimentos em prol da população.

Para o governador, a sinergia entre o Poder Público federal, estadual e municipal é necessária para beneficiar o cidadão, tendo em vista o cenário de crise econômica que já atinge partes do mundo e deve chegar também ao Brasil.

“O cidadão quer que o Governo Federal, Estados e municípios funcionem bem. Afinal, todos nós pagamos impostos para que o Poder Público preste serviço de qualidade. E quando você tem essa sinergia, você pode otimizar a aplicação do dinheiro público e dar um retorno melhor ao cidadão. Vamos dialogar, vamos cooperar, vamos respeitar democraticamente o resultado das urnas”, disse.

PT NA PRESIDÊNCIA

Barranco celebra resultado e diz que Lula iniciará a reconstrução do Brasil

RD News

O presidente do Partido dos Trabalhadores em Mato Grosso, deputado estadual Valdir Barranco, usou as redes sociais para celebrar a vitória de Lula (PT) para a Presidência da República, afirmando que agora o líder da legenda iniciará um trabalho de reconstrução do país.

“Vencemos as eleições e Lula volta à Presidência para

iniciar um projeto de reconstrução do Brasil e nós iremos agora trabalhar para pacificar esse país. Quermos um Brasil sem ódio, sem rancor, sem violência, sem armas e sem preconceito. É um Brasil de oportunidades. Viva o povo brasileiro!”, celebrou Barranco.

Apesar da comemoração pelo resultado no país, o PT não alcançou o objetivo traçado pela organização da campanha neste segundo turno de aumentar o ín-

dice de votos para Lula em Mato Grosso.

O petista conquistou mais de 652,7 mil votos no estado (34,92%), um crescimento ínfimo quando comparado ao primeiro turno, ocasião em que recebeu 633.748 mil votos. Já Bolsonaro voltou a se consagrar vitorioso no estado, inclusive aumentando o eleitorado a seu favor, que passou de 1,102 milhão para 1,216 milhão neste segundo turno, o que representa 65,08% dos votos válidos.