

ADMINISTRADORES JUDICIAIS dizem que mais formação é útil

As tarefas de um gestor de insolvências

Joana Moura
jmoura@economicasgps.com

Apesar de ser um advogado mediático de Munique, com 45 anos e uma vasta experiência de insolvências de repercussões transnacionais, como a do fabricante de brinquedos Nikki, Michael Jaffé só é conhecido dos portugueses há cerca de duas semanas. Por cá, a designação “gestor judicial” entrou no quotidiano desde que a Qimonda iniciou o processo de insolvência na Alemanha, e mais ainda desde o início desta semana, com a chegada do alemão para explicar ao ministro da Economia, Manuel Pinho, como pretende salvar os 1,700 empregos da fábrica de Vila do Conde. Mas talvez a pergunta se imponha: afinal, o que é um gestor judicial? E o que faz? Em Portugal são 310 os inscritos na Comissão de Avaliação e Controlo da Actividade dos Administradores da Insolvência, requisito para que sejam depois nomeados pelo tribunal ou por sugestão das partes assim que o pedido de insolvência entra no tribunal. E de acordo com Patrique Fernandes, administrador da insolvência da MG Rover Portugal, “são gestores que exercem

O objectivo é gerir uma empresa à beira do colapso “não em benefício dos accionistas, mas sim dos credores”, diz o administrador de insolvência Carlos Maia Pinto.

as funções de administração depois de ser pedida a insolvência, respondendo perante o tribunal e prestando contas à Assembleia de credores, de forma a não destruir o valor da empresa e a não aumentar o seu passivo”. O objectivo é mesmo gerir uma empresa que está à beira do colapso, mas agora “não em benefício dos accionistas, mas sim dos credores”, explica outro gestor judicial, Carlos Martins Maia Pinto.

A partir da nomeação do administrador de insolvência, a quem cabe a responsabilidade de todos os actos futuros de gestão, não há mais nenhuma decisão da administração. A primeira tarefa é entrevistar a equipa de gestão e averiguar a situação financeira da empresa: qual o passivo, olhar para os extractos bancários, eventualmente suspender contratos de trabalho, congelar compras, avaliar a viabilidade do negócio e, em conjunto com os credores, desenhar um plano de recuperação da empresa, que pode passar por uma reestruturação ou por encontrar novos accionistas. Só depois de avaliadas todas as hipóteses e de todas se mostrarem insustentáveis é que o gestor deve admitir a

liquidação da empresa. Por isso, não é difícil perceber que os administradores de insolvência têm de ter competências na área da gestão, economia, finanças e direito. Além de “ser fundamental que sejam honestas”, como reclama Maia Pinto. Mas, também, aqui “a profissionalização tarda em aparecer”, lembra Patrique Fernandes. Até porque “existem muitos que são meros liquidatários, e que deveriam ter capacidade para gerir uma empresa”, acrescenta Dulce Dinis, advogada da sociedade de Albuquerque e Associados. Daí que “seria útil uma formação, uma melhor estruturação da profissão, à semelhança dos Técnicos Oficiais de Contas, ou uma ordem como a Ordem dos Advogados”, defende Patrique Fernandes. Porque “a insolvência não significa que a empresa tenha de ser liquidada”, lembra o advogado João Salvador. “A melhor solução é reestruturar, redimensionar o passivo, cortar postos de trabalho, ou seja, fazer avançar um verdadeiro plano de recuperação”, onde os credores participem activamente na recuperação da empresa, onde os accionistas façam sacrifícios, assim como o credores,



ALEMÃO NÃO GERE FALÊNCIA EM PORTUGAL

A Qimonda (na foto) apresentou um pedido de insolvência ao tribunal há duas semanas, na Alemanha. E para gerir o processo foi nomeado um gestor judicial de Munique. Mas a Qimonda Portugal não se encontra em insolvência. Esta é apenas uma possibilidade no curto prazo, uma vez que a fábrica de Vila do Conde exporta toda a sua produção para a Alemanha. Caso isso venha a acontecer será depois nomeado um administrador de insolvência português para gerir a falência da empresa portuguesa.



Blanca Barrios

exemplifica o responsável pelo processo da MG Rover Portugal. Nestes processos, "a palavra-chave é recuperar", diz também Maia Pinto. O que raramente acontece em Portugal, onde a maioria das empresas que se apresenta à insolvência acaba mesmo por fechar. E não apenas culpa dos administradores, "muitos sem especial vocação", como recorda João Salvador, mas também por uma questão cultural. "As empresas portuguesas apresentam-se à falência muito tarde, quando já não é possível viabilizá-las", conclui Patrique Fernandes. Em Portugal, ao contrário do que acontece, por exemplo em Inglaterra, não existem sociedades profissionais para este tipo de processos.

Uma insolvência pode levar cerca de cinco anos a estar concluída. E um plano de recuperação pode precisar de um ano.

O que acontece é que em processos complicados e que envolvam multinacionais, é necessário contratar assessores e consultores para apoiar o administrador de insolvência. Tarefa que é, normalmente, entregue às consultoras, como a PricewaterhouseCoopers, onde trabalha Patrique Fernandes. Em primeiro lugar porque as remunerações "demasiado baixas", na opinião deste economista, não atraem estes profissionais para serem eles próprios gestores judiciais. E depois porque não é uma missão fácil: a insolvência de uma grande empresa pode levar cinco anos até estar concluída e um plano de recuperação pode chegar a levar um ano.

Se se tiver em conta que estes são processos considerados urgentes na legislação portuguesa, rapidamente se chega à conclusão que os tribunais de Comércio estão entupidos com os 3334 processos de falências por solucionar. ■

Remuneração base é de 2.000 euros

■ As baixas remunerações oferecidas aos administradores de insolvência são uma das principais desvantagens apontadas por estes profissionais. De acordo com a portaria 51/2005 de 20 de Janeiro, os administradores de insolvência nomeados pelo juiz recebem uma remuneração base de 2.000 mil euros por cada processo. A que se soma uma remuneração variável de acordo com a

massa insolvente envolvida no processo. Existe ainda uma provisão para despesas realizadas pelo administrador de insolvência no âmbito da recuperação da empresa. Mas, tendo em conta

que uma insolvência pode levar cinco anos até que comecem a ser pagos os créditos devidos ou que apenas o desenho de um plano de recuperação pode levar mais de um ano, estes profissionais reclamam por mais.

Há a acrescentar à remuneração base um valor variável de acordo com a massa insolvente.