

de negócio conjuntos, por isso parece-me que os processos tradicionais de revitalização promovidos por programas públicos não devem ficar indiferentes a esta realidade”, aconselha o líder da Roland Berger.

A era das soluções partilhadas

“O grande desenvolvimento do comércio eletrónico facilitou soluções para a falta de escala das PME portuguesas, que hoje já não precisam de ter uma dimensão como a que lhes era pedida há 10 anos para poderem ter sucesso no desenvolvimento de operações internacionais”, diz António Bernardo. Atualmente, a integração da cadeia de valor pode agrupar diferentes empresas independentes, utilizando plataformas logísticas comuns ou infraestruturas tecnológicas que funcionem como market places comuns. “A tecnologia evoluiu muito e continua a ser atualizada e melhorada e permanentemente”, adianta. “Há muitas regiões da Europa onde os empresários e as empresas cooperam em consórcios, ou através de estruturas associativas, designadamente no nordeste de Itália, em Como ou no Veneto, no País Basco e na Catalunha, o que é mais simples e fácil de executar que uma fusão, e permite um salto qualitativo enorme sobretudo quando é necessário adotar novas tecnologias”, refere António Bernardo, esclarecendo que “o sucesso deste novo modelo tecnológico está na partilha de soluções e na sua flexibilidade”.

Quanto à entrada de novo capital, essa será a parte mais simples de um processo de reestruturação empresarial, admite António Bernardo. “Há muita liquidez a nível mundial e isso faz com que haja muitos fundos interessados em investir em empresas médias com modelos de negócio interessantes, que sejam escaláveis; tratam-se de fundos que não apostam nas empresas mais conhecidas; são fundos investidores quase desconhecidos, não estão no grupo dos KKR ou BlackRock, mas andam sempre à procura de empresas onde possam entrar em 30% ou 40% do capital, investem bastante e gostam de manter as estruturas de gestão que conhecem o negócio e os mercados em que atuam”, refere António Bernardo.

Roland Berger procura negócios para Grupo Carlyle

A Roland Berger mantém um acordo de aconselhamento com outro tipo de fundos – no caso, um fundo do Grupo Carlyle –, para o qual seleciona empresas onde há potencial de crescimento, nos mercados do Sul da Europa. “O montante a investir começa nos mil milhões de euros e não tem um limite rígido, pois poderá ser aumentado se forem detetadas oportunidades interessantes em empresas que precisem de capital para crescer”, refere António Bernardo, explicando que atualmente “procura empresas de média dimensão, com faturação na ordem dos 50 milhões de eu-

ros”. Outra alternativa é “a revolução digital, a digitalização, que oferece soluções interessantes às PME, facilitando a reestruturação, pois reduz custos e permite melhorar serviços”, comenta.

António Bernardo tem vindo a centrar a sua atividade nos projetos da banca digital, que permitem melhorar o serviço ao cliente, eliminando fisicamente o papel e concentrando a relação do banco com o cliente no que seja do exclusivo interesse do cliente. “É uma mudança de paradigma e o serviço é muito inovador porque só utiliza os smartphones”, diz. Além disso, em Portugal, tem em curso o desenvolvimento da nova estratégia do Turismo de Lisboa.

Quanto à reestruturação de empresas, é inegável que, recentemente, o Governo melhorou o enquadramento legal dos respetivos processos, com o Decreto-Lei n.º 79/2017, de 30 de junho. Mas também com a ferramenta eletrónica, disponibilizada pelo IAPMEI, para a empresa efetuar o “Autodiagnóstico Financeiro”, direcionado a empresas não financeiras, em particular às PME, às quais disponibiliza o acesso simples e automático à análise das suas demonstrações financeiras (o balanço e a demonstração dos resultados) relativas aos três últimos exercícios com o objetivo de identificar debilidades no seu desempenho ou no seu equilíbrio financeiro e facultar sugestões de reflexão sobre algumas variáveis dos seus balanços. Da mesma forma foi agilizado o recurso ao Regime Extrajudicial de Recuperação Empresarial (RERE) em paralelo com o apoio do Mediador de Recuperação de Empresas (MRE), que pode intervir em processos no âmbito do RERE, com qualificação técnica e experiência profissional na área da gestão ou da assessoria empresarial, e previamente acreditado pelo IAPMEI.

O IAPMEI explica que “o MRE terá como principal função prestar assistência técnica a empresas em processos de RERE, nomeadamente no quadro das negociações com os seus credores, com o propósito de alcançar um acordo extrajudicial de reestruturação que viabilize a sua recuperação”.

Além disso, o Programa do XXI Governo Constitucional assumiu, entre os seus objetivos essenciais, para o relançamento da economia portuguesa e para a criação de emprego, a redução do elevado nível de endividamento e a melhoria de condições para o investimento das empresas, nomeadamente através da eliminação ou mitigação dos constrangimentos com que estas atualmente se deparam no acesso ao financiamento por capitais próprios ou alheios. A definição destes objetivos do Governo tem subjacente o pressuposto de que o investimento empresarial deve assumir um papel preponderante para assegurar uma recuperação forte e sustentada do crescimento económico. ●

Fracasso total das alterações legislativas ao PER



Fátima Pereira Mouta
Sócia Fundadora | Advogada

Em julho de 2017, entrou em vigor o Decreto-Lei n.º 79/2017, de 30 de Junho que procedeu a uma reforma ao Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE), no âmbito do Programa Capitalizar, aprovado pelo atual Governo.

Um dos objetivos dessa alteração ao CIRE era, segundo o próprio legislador, “credibilizar” o processo especial de revitalização (PER).

Para se alcançar esse objetivo de credibilização o legislador restringiu fortemente os requisitos para que uma empresa possa recorrer ao PER.

Contudo, esses requisitos foram de tal forma apertados que se tornaram quase impossíveis de cumprir para a esmagadora maioria das empresas portuguesas em situação económica difícil.

Com efeito, passou a exigir-se:

- uma declaração escrita e assinada, há não mais de 30 dias, por um contabilista certificado ou por um revisor oficial de contas a atestar que a empresa não se encontra em situação de insolvência atual; e,
- que o requerimento inicial de manifestação de vontade de iniciar o PER seja subscrito por um credor ou credores que, não sendo especialmente relacionados com a empresa, sejam titulares de, pelo menos, 10% de créditos, que não podem ser subordinados.

Ora, tratam-se de requisitos que são excessivos e manifestamente desajustados à realidade do tecido empresarial português, composto predominantemente por micro, pequenas e médias empresas, que se encontram bastante sobreendividadas.

Não surpreendentemente, os números mais recentes lançados pelo Ministério da Justiça apontam precisamente para uma redução muito acentuada do número de processos especiais de revitalização.

Verifica-se, assim, que o legislador foi longe demais no seu objetivo de “credibilização” do PER. Quis tanto credibilizar o PER que acabou por torná-lo, na prática, completamente inacessível às empresas portuguesas em dificuldades financeiras.

Curiosamente, outra das alterações ao regime jurídico do PER foi a determinação da impossibilidade por parte dos prestadores de serviços essenciais tais como eletricidade, gás, água, telecomunicações, de proceder à suspensão do respetivo fornecimento por falta de pagamento da empresa, durante todo o tempo em que decorrerem as negociações.

Contudo, pergunta-se: uma empresa que já não tem dinheiro para pagar eletricidade ou água pode ainda ter viabilidade económica? Pode ainda ser suscetível de recuperação? Pode uma empresa nessas circunstâncias não se encontrar em situação de insolvência? Vai alguma empresa, no decurso de um PER, arriscar-se a não pagar esses serviços essenciais confiando nesta impossibilidade de suspensão por parte dos prestadores de serviços essenciais? Irá ter esta impossibilidade de suspensão de serviços essenciais verdadeiramente alguma importância prática?

Enfim, mais uma contradição do legislador, que tira muito com uma mão ao restringir excessivamente os requisitos para recorrer ao PER mas dá uma esmola com a outra mão, que mais não é do que uma mão cheia de nada.

Mais uma oportunidade perdida para criar um regime jurídico que efetivamente promova a recuperação e reestruturação das empresas portuguesas.

com o apoio

