

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E
ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA



ISCAL

AS MUDANÇAS DA TROIKA NA RECUPERAÇÃO
DE EMPRESAS E PESSOAS SINGULARES
ESTUDO EMPÍRICO

Pedro Luís de Morais Sarmento Torgal

Lisboa, maio de 2016

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E
ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

AS MUDANÇAS DA TROIKA NA RECUPERAÇÃO

DE EMPRESAS E PESSOAS SINGULARES

ESTUDO EMPÍRICO

Pedro Luís de Morais Sarmiento Torgal

Dissertação submetida ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Gestão e Empreendedorismo, realizada sob a orientação científica do Prof. Especialista Arménio Fernandes Breia da área de Finanças e Economia, subárea de Finanças.

Constituição do Júri:

Presidente: Professor Doutor José Moleiro Martins

Vogal: Especialista Dr. Carlos da Silva Nunes

Vogal: Especialista Dr. Arménio Fernandes Breia

Lisboa, maio de 2016

Declaro ser o autor desta dissertação, que constitui um trabalho original e inédito, que nunca foi submetido (no seu todo ou qualquer das suas partes) a outra instituição de ensino superior para obtenção de grau académico ou outra habilitação. Atesto ainda que todas as citações estão devidamente identificadas. Mais acrescento que tenho consciência de que o plágio – a utilização de elementos alheios sem referência ao seu autor – constitui uma grave falta de ética, que poderá resultar na anulação da presente dissertação.

Agradecimentos

Ao Professor Arménio Breia, meu orientador, pela sua capacidade de motivação ao longo de todo o processo, por todo o interesse e prontidão de resposta demonstrada e por todas as preciosas opiniões e críticas tecidas, pelos seus constantes telefonemas, as suas próprias preocupações.

Aos meus amigos, pelo companheirismo e força em momentos mais difíceis,

Ao João pelas palavras, apoio diário e transmissão de confiança e de força em todos os momentos.

A Família e as privações sofridas....

O meu mais sincero obrigada!

As coisas estão “terríveis” em Portugal.
Paul Krugman

Resumo

A atual situação económica e financeira caracteriza-se por um elevado nível de competitividade, daí ser cada vez mais frequente a perda das vantagens concorrenciais de uma empresa. Esta situação torna cada mais provável a possibilidade de falência ou de insolvência de uma empresa, independentemente do seu setor de atividade ou da sua dimensão. Por arrasto a insolvência poderá também ser pessoal, a conjuntura atual é dominada por uma crise de dimensão relevante, que nos dá a perceção de mudanças acentuadas e de reformas que provocam uma incerteza de forma duradoura e permanente. A insolvência é transversal, hoje assistimos ao desaparecimento de empresas de referencia quer na Banca quer nos serviços e a um nível elevadíssimo do desemprego. A incertezas e instabilidade laboral e por essa via a muitas insolvências pessoais. Num mundo complexo e incerto, torna-se obrigatório que as empresas olhem para além dos orçamentos anuais. O futuro não se prevê, prepara-se. As empresas vivem dificuldades financeiras sobretudo dificuldades de acesso ao crédito e o custo do mesmo é hoje elevado, refletindo o risco do mesmo. É certo que a realidade económica arrasta uma profunda mutação cujas consequências são necessárias analisar, para, com tempo, tomar as medidas necessárias para manter a empresa numa zona de rentabilidade e evitar a degradação. Neste contexto surge o PER como forma de revitalizar as empresas e particulares.

Palavras-chave: Falência, Insolvência, Plano Insolvência, PER Recuperação

Abstract

The current economic and financial situation is characterized by a high level of competitiveness, there is increasingly frequent loss of competitive advantage of a company. This makes it more likely the possibility of bankruptcy or insolvency of a company, regardless of their sector of activity or of their size. By drag insolvency may also be personal, the current situation is dominated by a relevant dimension of the crisis, which gives us the perception of sharp changes and reforms that cause uncertainty lasting and permanent. Insolvency is cross today witnessed the disappearance of reference companies or in banking or services and to a very high level of unemployment. The uncertainties and labor instability and in this way too many personal insolvencies. In a complex and uncertain world, it is imperative that companies look beyond the annual budgets. The future is not expected, is prepared. Companies live financial difficulties especially access to credit difficulties and the cost of it is now high, reflecting the risk of the same. It is true that the economic situation drags profound changes whose consequences are necessary to analyze, for, in time, take the necessary steps to keep the company in a profitable zone and prevent degradation. In this context the PER appears as a way to revitalize businesses and individuals.

Keywords: Bankruptcy, Insolvency, Bankruptcy, Plan PER, Recovery

índice de abreviaturas

Ac. STJ – Acórdão Supremo Tribunal Justiça
Acs. TRE - Acórdão Relação de Évora
Al- alínea
Artº - Artigo
C.C. – Código Civil
CIRE – Código de Insolvência e de Recuperação de Empresas
CMVM - Comissão Mercado Valores Mobiliários
CPEREF – Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência
CRC – Central de Responsabilidades de crédito
CSC – Código das Sociedades Comerciais
EAJ -Estatuto Administrador Judicial
EBITDA - earnings before interest, taxes, depreciation and amortization,
ENI – Empresário em nome individual
IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento
IES - Informação Empresarial Simplificada
IRC- Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
M.P. - Matérias Primas
NCRF – Norma Contabilística de relato Financeiro
n.d.- Não disponível
PA - Produtos Acabados
PER – Processo Especial de Revitalização
PI – Plano Insolvência
PME Pequenas e Médias Empresas
PTC -Produtos e trabalhos em curso
RL – Resultado Líquido
ROC – Revisor Oficial de Contas
RO – Resultado Operacional
SIREVE – Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial
SNC -Sistema de normalização contabilística
SS-seguintes
VS - versus

Índice de quadros e figuras

| | | | |
|----------|-------------------------|-----|----|
| Figura 1 | Tramitação PER | Pág | 67 |
| Figura 2 | PER - Fluxograma | Pág | 68 |
| Quadro 1 | SIREVE | Pág | 72 |
| Quadro 2 | Estado processos SIREVE | Pág | 73 |

Índice

| | |
|--|------|
| Agradecimentos..... | iv |
| Resumo | vi |
| Abstract | vii |
| Índice de abreviaturas | viii |
| Índice de quadros e figuras | ix |
| Índice | x |
| 1.Introdução..... | 1 |
| 2.Justificação do tema e objetivos | 4 |
| 2.1 justificação tema..... | 4 |
| 2.2 Objetivos..... | 7 |
| 3.Revisão da Literatura | 8 |
| 3.1 Evolução do Direito Falimentar - O Direito Falimentar Romano..... | 8 |
| 3.2 Direito Falimentar na Idade Média..... | 9 |
| 3.3 O Direito Falimentar Português..... | 11 |
| 3.3.2 Evolução do Código de Napoleão ao CIRE | 12 |
| 3.5 Conceito Falência vs. Conceito Insolvência | 19 |
| 3.6 Conceito de crise e fracasso empresarial | 26 |
| 3.7 Sinais e sintomas da degradação Económica | 30 |
| 3.8 Elementos chave à Análise Económica Financeira | 32 |
| 3.8.1 Rácios - Vantagens e Limitações | 37 |
| 3.8.2 Classificações dos Rácios | 38 |
| 3.9 Viabilidade Económica – (Turnaround/Turnabout)..... | 47 |
| 4.Processo de Insolvência..... | 53 |
| 5. As Providências de Recuperação das Sociedades Comerciais..... | 58 |
| 5.1. Plano de Insolvência..... | 58 |
| 5.2. PER – Processo Especial de Revitalização | 64 |
| 5.2.1. Tramitação PER | 67 |
| 5.2.2. Processo Especial de Revitalização - Fluxograma..... | 68 |
| 5.2.3 Processo Especial de Revitalização – Jurisprudência..... | 69 |
| 5.3. PER versus SIREVE | 71 |
| 5.4. Princípios orientadores da recuperação extrajudicial de devedores | 74 |

| | |
|---|-----|
| 6. Apresentação de caso - estudo empírico | 76 |
| 6.1. Preâmbulo | 76 |
| 6.2 PER - Pessoas Singulares..... | 76 |
| 6.2.1. PER – Pessoa Singular - Sexo feminino | 76 |
| 6.2.2. PER – Pessoa Singular - Sexo Masculino..... | 77 |
| 6.3. PER – Pessoa Coletiva..... | 78 |
| 7. Conclusão | 81 |
| 8. Bibliografia..... | 84 |
| 9. Apêndices | 96 |
| Apêndice I - PER- estatísticas 2012-2015 | 97 |
| Pessoas Coletivas- EMPRESAS..... | 97 |
| Pessoas Singulares | 100 |
| Apêndice II-PER Exemplos reais dos Casos em estudo descaracterizados | 103 |
| PER 1 Pessoa singular sexo Feminino | 103 |
| PER 2 Pessoa singular sexo Masculino..... | 108 |
| PER 3 Pessoa Coletiva..... | 115 |
| Apêndice IV-Análise das contas da empresa em PER os últimos 5 anos 2011-2015 – Saldos agregados | 136 |
| Balança 2011-2015 | 137 |
| Demonstração de Resultados 2011-2015 | 138 |
| Rácios Financeiros 2012/2015..... | 139 |
| Mapa Demonstração Fluxos de Caixa 2011-2015: | 140 |
| Gráficos Performance 2011-2015..... | 141 |
| 10. Anexos | 142 |
| Anexo 1- Demonstrações Financeiras da empresa em estudo 2011/15 . | 142 |
| Anexo 2 - Sentença homologação PER - Pessoa singular 1 | 149 |
| | 150 |
| Anexo 3 - Sentença homologação PER - Pessoa singular 2 | 151 |
| Anexo 4 - Sentença homologação PER - Pessoa Coletiva | 152 |

1.Introdução

Temos assistido desde o fim do Século XX e início do atual a uma época em que, ano após ano, se assiste a um incremento do nível de insolvências, sejam elas de pessoas singulares ou pessoas coletivas. Em cada ano são ultrapassados sucessivamente os números anteriores que atingem níveis históricos em muitos dos países desenvolvidos, como nos Estados Unidos da América, Espanha ou Portugal.

A nível histórico constata-se que os efeitos da falência, têm evoluído ao longo da história da humanidade. Esta trajetória acompanhou o espírito humanista e progressista da evolução humana. Em diversos tempos do seu percurso divergiu dessa humanização em função dos objetivos que se pretendiam alcançar. Numa primeira etapa os efeitos tratavam apenas de ressarcir os credores a qualquer preço. Numa segunda fase e além da compensação devida aos credores pelas dívidas efetuadas, acautelou-se a recuperação do devedor, seja ele pessoa ou empresa.

Em Portugal, tem havido a preocupação das autoridades com a eficiência económica dos processos de reestruturação e de falência de empresas. No entanto as prioridades e filosofia política subjacentes a essa necessidade têm variado ao longo do tempo. Nesse sentido, e apesar da crescente publicação de diplomas legais nos últimos anos procurando contrariar o número crescente de empresas em situação económica difícil, são evidentes as diferenças de filosofia do CPREEF¹ e do recente CIRE². Para o futuro, e fazendo fé na intenção da recente tutela da justiça, a tendência será a de retomar o espírito recuperador do CPREEF em detrimento da prevalência liquidatária do seu precursor.

Essa mudança é premente na medida em que pode fornecer uma contribuição à prevenção da crise financeira nas empresas, mas deverá, em simultâneo, promover a eficiência do sistema processual que podem optar por as empresas em crise, e do incentivo a fornecer aos detentores do capital para melhorar o desempenho das suas organizações.

Na desejável mudança de paradigma, a ação do estado junto das empresas insolventes deverá passar por uma ponderação entre os custos potenciais de promover a liquidação ou recuperar as empresas. Neste quadro, e a par dos ativos da empresa não é menos

¹ Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência

² Código de Insolvência e Recuperação de Empresas

importante a função social que ela representa como geradora de dinâmica social.

No entanto uma avaliação ineficiente e a promoção de recuperação falhada atrasarão a reafecção de recursos a empregos mais eficientes.

As empresas portuguesas têm-se deparado com inúmeras dificuldades económicas e financeiras fruto do fraco crescimento, da escassa internacionalização, da globalização, da crise económica, financeira e política instalada sobretudo na União Europeia, da instabilidade patenteada nos mercados financeiros, o que as leva por vezes a estarem numa situação de insolvência, ou iminente insolvente. O Código de Insolvência e Recuperação de Empresas (CIRE), aprovado pelo Decreto-Lei nº53/2004, de 18 de março, define o que consiste um processo de insolvência, quais os seus intervenientes e as suas atribuições.

As sociedades comerciais, alvo de um processo de insolvência, ou de recuperação têm um conjunto de medidas de recuperação que podem adotar, beneficiando de um conjunto de incentivos fiscais e parafiscais no intuito de elas poderem solver os compromissos perante os credores. A alteração ao CIRE, efetuada pela Lei 16/2012, de 20 de abril, derivado do memorando de entendimento celebrado entre Portugal e a Troika vem trazer uma importante alteração. O PER

– **Processo Especial de Revitalização, regulado nos Artigos 17º- A a 17º-1.**

Reveste-se de enorme importância perceber a importância do plano de Insolvência ou do PER no CIRE e no contexto da nossa débil economia, no nosso tecido empresarial.

O fenómeno da insolvência de empresas (pessoas coletivas) ou individual (pessoas singulares), é sobretudo uma questão económica, uma questão social e desta forma transversal a toda a sociedade, não só porque afeta o insolvente como todos que se relacionam com o mesmo, por vezes num efeito de arrasto, uns levam os outros.

Daqui nasceu o interesse na elaboração desta dissertação com o intuito de aprofundar o estudo das recuperações através do PER, tendo em conta não só os aspetos de direito como os aspetos económicos inerentes à insolvência e as causas que conduziram e as relações credores devedores

Esta dissertação está dividida em sete capítulos, a saber:

O primeiro corresponde a esta introdução, fazendo uma abordagem preliminar sobre o tema a analisar e a respetiva contextualização

No segundo capítulo surge o porquê deste tema como descrever os objetivos e a relevância que nos propomos e as questões de partida

No capítulo três fazemos a revisão da literatura, na prevalência do tema escolhido e da abrangência deste no caminho do Direito e da Gestão. A evolução histórica do direito falimentar, o enquadramento legal expondo os conceitos de falência, insolvência e fracasso as suas diferenças e na área da análise económica financeira relevante para o tema.

O Capítulo quatro contém o Processo de Insolvência, tramitação do mesmo.

No Capítulo cinco abordamos as providencias de recuperação disponíveis no âmbito do CIRE – Código de Insolvência e Recuperação de Empresas e as novas atribuições impostas pela Troika, nomeadamente o artº 17 do CIRE. Abordamos o PI- Plano de Insolvência e o Per – Processo Especial de Revitalização.

No sexto o Estudo empírico de caso, a aplicação e análise real de aplicação do PER, (uma empresa e a dois particulares) e as suas limitações.

O sétimo capítulo a conclusão, seguindo-se a bibliografia, os apêndices e por fim os anexos.

2. Justificação do tema e objetivos

2.1 justificação tema

Um trabalho de investigação é um processo de aprendizagem que permite produzir conhecimento e por sua vez comprovar a validação dos recursos utilizados, segundo Quivy e Campenhoudt (1998:31) «uma investigação é, por definição, algo que se procura. É um caminhar para um melhor conhecimento e deve ser aceite como tal, com todas as hesitações, desvios e incerteza que isso implica.»

Quivy e Campenhoudt (1998:19), afirmam que na melhor das hipóteses a investigação social, permite-nos,

[a]compreender melhor os significados de um acontecimento ou de uma conduta, a fazer inteligentemente o ponto de situação, a captar com maior perspicácia as logísticas de funcionamento de uma organização, a refletir acertadamente sobre as implicações de uma decisão política, ou ainda a compreender com mais nitidez como determinadas pessoas apreendem um problema e a tornar visíveis alguns fundamentos das suas representações.

O tema escolhido insere-se na problemática do Processo Especial de Revitalização como um processo de Recuperação quer de pessoas singulares, quer de pessoas coletivas.

Sendo que, desde há alguns anos, profissionalmente estou ligado à recuperação de empresas, à sua reestruturação, este é um tema fascinante e muito controverso, sobre a forma da dicotomia jurídica e a gestão num contexto de uma enorme dificuldade e de grande pressão.

Alguns tratam o Processo Especial de Revitalização e quase, se não toda as publicações existentes, simplesmente tratam o Processo Especial de Revitalização pela forma Jurídica. Não podemos dissociar a gestão, pois terá sido pela gestão que a Empresa ou a pessoa singular deu entrada de um plano/processo especial de revitalização o PER.

Para Boyle e Desai (1991) a maioria das Empresas entram em falência devido a fatores internos derivados de atos de gestão inadequados e poucas são as Empresas que entram cujas as causas são atribuídas à concorrência, a outra força externa à empresa ou ao mercado.

Daqui a importância do plano de recuperação/revitalização e as respetivas orientações na lógica da gestão e todo os conceitos de modelo de negócio.

A sobrevivência e crescimento das empresas exige uma constante evolução e adaptação das suas estruturas, métodos e tecnologias a um meio ambiente em constante mutação, esta cada vez mais rápida, e no meio em particular cada vez mais competitivo. Esta evolução e acompanhamento constante do mercado, que veio a obrigar a uma adaptação constante, envolve investimentos vultuosos em meios físicos de produção, de controlo de qualidade e melhorias tecnológicas.

Por norma as empresas não gerem internamente os fundos suficientes para financiar este tipo de investimentos, pelo que recorrem as fontes externas para isso, nomeadamente a banca e o recurso a outros instrumentos de financiamento bancários, leasing, factoring, confirming, contatos de mutuo, contas correntes e descobertos autorizados. Por vezes é o acumular de créditos sem uma análise cuidada da gestão que vem a criar problemas de tesouraria e por consequência a falta de pagamentos a fornecedores, à banca e as obrigações fiscais.

A maior parte dos PER têm mais como objetivo a redução de algum passivo e reestruturação da dívida, do que reestruturação de todo o negócio, o pensamento estratégico, posicionamento do mesmo e análise do mercado.

No âmbito da esfera pessoal, pessoa singular, famílias, que perderam rendimento devido à crise, por falta de emprego, provavelmente o PER aplicado à redução e reestruturação do passivo poderá ser a solução.

Para as empresas é importante, mas não é o único fator a ter em consideração para uma revitalização com sucesso, para uma reestruturação económica financeira viável, sustentável com previsão de crescimento, com criação de valor, caso contrário é adiar o inevitável.

O fenómeno da insolvência de empresas (pessoas coletivas) ou individual (pessoas singulares), é sobretudo uma questão económica, uma questão social e desta forma transversal a toda a sociedade, não só porque afeta o insolvente como todos que se relacionam com o mesmo, por vezes num efeito de arrasto, uns levam os outros.

Daqui nasceu o interesse na elaboração desta dissertação com o intuito de aprofundar o estudo das recuperações através do PER, tendo em conta não só os aspetos de direito como os aspetos económicos inerentes à insolvência e as causas que conduziram e as relações credores devedores.

A falta de literacia financeira, o fácil acesso ao crédito que a banca e outros agentes financeiros proporcionaram, vieram a provocar problemas graves nas famílias, que por vezes obtinham crédito para bens de segunda necessidade, completamente supérfluos. Com a crise financeira, os despedimentos, as empresas a fechar, o aumento da carga fiscal, teve consequências em toda a economia. Com a Banca a apertar os limites de endividamento e a ter critérios mais exigentes a nível de garantias e avaliação de riscos. Com esta crise surgem inevitavelmente um aumento acentuado de empresas e pessoas insolventes. Contudo algumas poderiam ser recuperadas pelo que o ordenamento jurídico teve necessidade de se adaptar e reformular a sua legislação de direito falimentar. Por cada agente económico que fique insolvente, a economia perde, diminuem as operações comerciais, nomeadamente o abrandamento do consumo e uma espiral de endividamento e do não cumprimento de obrigações pecuniárias quer das famílias quer das empresas.

Este contexto obrigou que alguns países da União Europeia nomeadamente os do sul da Europa, pelo seu próprio endividamento viram-se obrigados a recorrer a ajuda externa. Em Portugal recorreu-se ao “Memorando de entendimento sobre as condicionantes de política económica” celebrado pelo estado Português e a Troika, memorando esse que veio a ser assinado a 17 de maio de 2011.

A aprovação da lei 16/2012, de 20 abril veio impor a simplificação de formalidades e procedimentos, e instituir o processo especial de revitalização, à semelhança que veio acontecer com outros ordenamentos jurídicos europeus, nomeadamente em Espanha.

2.2 Objetivos

As nossas questões de partida:

1. Apesar das dificuldades financeiras, as Empresas iminentemente insolventes terão viabilidade, sem uma reestruturação profunda?
2. Será que a introdução do PER no código CIRE, dá primazia e premeia as empresas com mais possibilidades de recuperação?
3. E a nível de pessoa singular, ENI que eficácia tem o PER com a redução e reestruturação do passivo?

Pretendemos no fim obter algumas respostas para estas questões tão pertinentes e tão importantes para a Economia do nosso País.

3.Revisão da Literatura

3.1 Evolução do Direito Falimentar - O Direito Falimentar Romano

Os antecedentes do direito falimentar, levam-nos ao direito romano, de onde surgiram os seus principais princípios, assim, a execução inicialmente era feita sobre o próprio corpo do devedor, sendo a obrigação essencialmente pessoal. Assim neste período do Direito antigo as obrigações do devedor eram respondidas, com a sua liberdade e até mesmo com a sua vida. A obrigação recaía sobre o indivíduo e não sobre os seus bens, não se exigia a intervenção do Estado, todo problema era resolvido pela própria mão do credor. A fase mais primitiva do direito romano, segundo Leitão (2011), foi o direito quiritário. Nesta fase, a pessoa do devedor incumpridor, era adjudicada ao credor e reduzida a cárcere privado. O direito quiritário admitia a adjudicação do devedor insolvente que, por sessenta dias, permanecia em estado de servidão para com o credor. Era uma execução pessoal, cujo procedimento consistia no credor deter a posse sobre a pessoa do devedor. Não solvido o débito, podia vendê-lo como escravo no estrangeiro (*Trans Tiberim*), e até mesmo matá-lo, repartindo-lhe o corpo segundo o número de credores, numa trágica execução coletiva. Foi a partir da Lei das XII Tábuas, (ibid.:1), que se delineou a execução singular e coletiva, sendo esta fase de grande contribuição do direito romano ao direito falimentar.

Formou-se entre os romanos o contrato denominado "*nexum*", pelo qual o devedor poderia evitar o início da execução contra ele, obrigando-se a prestar serviços como escravo ao credor, até a satisfação de toda a dívida. Tal sistema perdurou até 428 a.c., com a promulgação da "*Lex Poetelia Papiria*", que introduziu ao direito romano a execução patrimonial, abolindo o desumano critério da responsabilidade pessoal, proibindo expressamente a morte ou a venda para escravidão, estabelecendo que a garantia do credor é o património do devedor.

Com *Rutilio Ruffo*, pretor de Roma, segundo, (ibid.:1) é acrescentado ao processo romano a figura da "*bonorum sectio*", instituiu a "*míssio in bona*" ou "*missio possessionem*", que consistia no desapossamento dos bens do devedor, a pedido do credor e por ordem do magistrado. Assim o devedor perdia a administração de seus

bens que passavam ao curador, nomeado pelo magistrado. Em Portugal, a "*Lex Poetelia Paptria*" fez-se sentir desde a época das Ordenações, também a vedação da pena de prisão por dívidas, remonta à mesma época. Esse movimento em favor da execução real desenvolveu-se no ano 737, quando a "*Lex Iulia*" introduziu a "*cessio bonorum*", por meio da qual o devedor de boa-fé, mediante declaração judicial ou extrajudicial, cedia os seus bens aos credores, poupando-se assim, à prisão e a infâmia.

É nessa fase que alguns autores, Roque (2005) consideram a formação do direito falimentar. Com a "*cessio bonorum*" o credor passa a tomar iniciativa da execução em seu benefício e também dos demais credores, surgindo assim, o conceito de massa falida.

3.2 Direito Falimentar na Idade Média

A trajetória inicial no período medieval com a conseqüente queda de Roma acarretou, na execução contra os devedores, a adoção do critério da execução individual, sobre a pessoa ou sobre os bens móveis do devedor. No entanto assistiu-se à evolução da execução, passando a incidir exclusivamente sobre o patrimônio do devedor. Em conseqüência ocorre o deslocamento da iniciativa da execução, passando às mãos do Estado, de tal forma que só pode efetuar a execução sob a tutela estatal, proibida qualquer execução por mão própria. É na fase intermédia da História da Humanidade que o processo de execução se aperfeiçoa, graças ao robustecimento da autoridade estatal, aparelhando-se, assim, para coibir os abusos de caráter privado. Caminhou-se, progressivamente, para supressão do teor privado da execução, a qual se tornou monopólio do Estado. A Idade Média teve como base o direito romano e o direito canônico. Nessa fase, o processo de execução aperfeiçoa-se em decorrência do crescimento da autoridade estatal que procurou coibir os abusos de caráter privado, embora isso não tenha abolido a repressão penal, sendo esta, um traço característico do instituto falimentar daquela época.

Depois de instaurada a falência os credores instituíam, por meio de assembleias, um administrador para os bens do falido, sendo dado prazo de um ano para saldar

as dívidas. Caso o não fizesse segundo Leitão (2011) certos estatutos excluía-m-no de todo e qualquer benefício. Poderia ainda ser privado do direito de cidadania, que também se poderia estender, com todas as consequências dessas dívidas, aos seus filhos e herdeiros. Formou-se um novo direito comercial. A partir do século XIII, forma-se um direito comercial informal e cosmopolita, decorrente dos usos e costumes comerciais das corporações de ofício. Estabelecem-se aí a falência tanto do devedor comercial quanto ao devedor civil, sendo o falido coberto de infâmia, tido como fraudador, réprobo social, sujeito a severas medidas penais, além da perda total de seu patrimônio. Nessa fase, a falência é vista como um delito, cercand-o-se o falido de infâmia e impondo-lhe penas que vão da prisão à mutilação. Daí a expressão falência do verbo latino *fallere*, que significa enganar, falsear. Este processo falimentar apresentou-se com maior nitidez e de forma bem definida nas cidades italianas do Norte (Florença, Veneza, Milão, Gênova), exercendo influência preponderante sobre o direito francês, por força do árduo comércio que as cidades francesas mantinham com estes polos italianos de comércio. É, portanto, no norte da Itália que surge, primordialmente e com extrema nitidez, a execução de caráter coletivo, remanescendo ainda as penas severíssimas para os devedores falidos, e a falência, por si só, constituía crime. Para Lacerda (1971) a finalidade primeira era a liquidação coletiva do patrimônio do devedor. Sobre o devedor, comerciante ou não, podia incidir a falência, em três hipóteses: a requerimento do credor, a pedido do devedor ou em caso de fuga deste. Eram, pois, rigorosas as penas para os falidos, derivadas, aliás, do fato de ser a falência considerada um delito. Por isso, o devedor procurava quase sempre todos os meios lícitos e ilícitos para evitar a ação dos credores e, quando fosse impossível, fugia.

Para Leitão (2011), a falência surgiu dos estatutos medievais das cidades italianas como escopo de, por meio de um processo expropriatório global dos bens do devedor, comerciante ou artesão, fugitivo, ou que se ocultava, presumindo-se, por isso, a sua insolvência, logrando-se um resultado solutivo, isto é, o pagamento dos credores.

3.3 O Direito Falimentar Português

3.3.1. Origem

No que concerne ao direito falimentar português, este inicia-se com as Ordenações Afonsinas, promulgadas em 1446, estas foram substituídas pelas Ordenações Manuelinas, em 1521, e, posteriormente, pelas Filipinas, em 1603. As Ordenações Afonsinas revistas por ordem D'el Rei D. Manuel, em 1521, passando a ser denominadas "**Ordenações Manuelinas**", regulavam também o concurso de credores, Segundo Pidwell (2011) é a grande inovação, que ocorria quando o património do devedor não bastava para solver todos os seus débitos. Prevalcia, entretanto, ainda o princípio do primeiro exequente, dada a influência do antigo direito visigótico.

No ano de 1603, surgiram as Ordenações Filipinas, que abrangiam a Espanha e Portugal Leitão (2011). Nessa fase, sendo o devedor condenado por sentença que transitasse em julgado, era, automaticamente, executado e penhorados os seus bens. Caso não achassem os bens, ele seria recolhido a cárcere privado, até que pagasse, cabendo ao devedor optar por fazer a cessão de seus bens, sendo assim, seria libertado. Eram impostas ao devedor culposas penas que variavam do degredo até a pena de morte, mas para os credores que não agiram com culpa, era dado tratamento diferente. No entanto, o primeiro diploma legal que tratou de matéria falimentar foi a Lei de 08.03.1595, promulgada por Felipe II que veio a influenciar as Ordenações Filipinas, promulgadas oito anos depois, em 1603. Em 1756, o Marquês de Pombal outorga o Alvará de 13 de dezembro, tratando do processo de falência. O Alvará foi considerado como marco decisivo no Direito falimentar português, pois introduzira um autêntico processo de falência, mercantil, em juízo comercial, sendo exclusivo ao comerciante, mercadores ou homens do negócio, segundo Almeida (2005). Era imposto ao falido a sua apresentação à Junta do Comércio para prestar juramento quanto à verdadeira causa da falência. Deveria, ainda, o falido fazer a entrega das chaves dos estabelecimentos (armazéns das fazendas) bem como declarar todos os seus bens. Na mesma oportunidade, deveria efetuar a entrega do Livro Diário, com os lançamentos de todos os assentos de todas as mercadorias, contendo as despesas efetuadas. Assim, ainda segundo

Almeida (2005), cumpridas todas essas exigências, era feita a convocação dos credores, através de publicação do edital.

Da arrecadação, dez por cento eram destinados ao próprio falido, para que esse pudesse sustentar a si mesmo bem como a sua família. O restante era destinado à repartição entre os credores. Caso fosse a falência fraudulenta, a prisão do comerciante era decretada, seguindo-se-lhe o devido processo penal.

3.3.2 Evolução do Código de Napoleão ao CIRE

No final da Revolução Francesa, e com a participação do próprio Napoleão Bonaparte é elaborado o Código comercial francês, de 1807. Segundo Roque (2005) conhecido também como Código Savary, este constituiu uma grande evolução à falência, ainda restrita ao devedor comerciante, embora ainda impusesse severas restrições a este. Uma vez que segundo Macedo (1964:31) as falências eram premeditadas e com grande antecedência. O Código Comercial Francês regulamentou a falência e a concordata, (ibid.:2), impondo-se definitivamente como um dos principais ramos do Direito Comercial, o Direito Falimentar, embora nessa época ainda continuasse considerando o devedor faltoso como um criminoso.

Contudo, faz-se a nítida distinção entre devedores honestos e desonestos, tendo aqueles o direito de optar pelos favores da moratória, com o aperfeiçoamento da concordata.

Com o fim do período napoleônico, em 1832, surgiu disposição legal diminuindo a severidade no tratamento com o devedor faltoso. Gradualmente, abrandam-se os rigores da legislação, assumindo a falência um caráter económico-social, refletindo no seu bojo as profundas alterações por que passaria o direito comercial e que culminaria com a modificação do próprio conceito de empresa, vista hoje como uma instituição social. Em suma impunha grandes restrições ao falido, e a grande distinção entre falidos honestos e desonestos. Progressivamente, aquelas ideias espalham-se daí para todo o mundo ocidental, influenciando diretamente no direito falimentar português.

Na Idade Moderna, as corporações perdem importância face à afirmação crescente do poder real. Em Portugal, as corporações subsistiram até ao século XIX, ao mesmo tempo que os governantes dão mais atenção às questões comerciais. Em consequência do

movimento edificado, surge o primeiro **Código Comercial Português**, denominado, CODIGO COMMERCIAL PORTUGUEZ, parcialmente ainda em vigor que foi aprovado por Decreto de 18 de Setembro de 1833. Este é conhecido pelo nome do seu autor, José Ferreira Borges (1786-1838). Dando pela primeira vez grande ênfase à “reabilitação do falido e moratórias”, regulava assim o instituto da quebra e definia o que era a incapacidade para a satisfação dos pagamentos.

Sempre que não existisse a presunção de culpa o falido tinha direito a alimentos, tendo em consideração as necessidades e a extensão da sua família segundo Leitão (2005).

Seguidamente este código veio a ser amplamente revisto em 1888 por uma equipa liderada por Veiga Beirão (1841-1916), aprovados pela Carta de Lei de 28 de Junho de 1888, publicada no Diário do Governo nº 203, de 6 de Setembro de 1888. Aprovado assim no Parlamento o Código Comercial de 1888. O Código Comercial tem por objeto a regulação dos atos de comércio, sejam ou não comerciantes as pessoas que neles intervenham. Por isso, no seu art.º 2.º se propõe a definição de atos de comércio.

O Código Comercial encontrava-se redigido em sete títulos no capítulo da Falência, livro quatro, a saber:

- I- Da quebra e sua declaração
- II- Da verificação do passivo
- III- Da valorização e liquidação do passivo
- IV- Da suspensão da falência
- V- Da classificação da falência
- VI- Do fim da interdição e da reabilitação do falido
- VII- Disposições especiais as falências das sociedades.

Assim veio a surgir 1899 o decreto de 26 de julho que aprovou o Código das Falências e revogou os artºs 692º a 749º do código comercial anterior que tratavam desta matéria. Este código veio a estabelecer uma presunção do estado de falência, Leitão (2005), em consequência da falta de pagamentos e a insuficiência do ativo. Também era fundamento para a falência o abandono ou fuga do estabelecimento comercial

Mais tarde esta matéria foi incluída no código de processo comercial de 1905 e voltou a

constar de um diploma autónomo com o código de falências de 1935. Depois de integrada no código de processo civil em 1939. Contudo o Código da Falências de 1935 alterou a definição de falência, que deixou de constituir uma presunção de falta de pagamentos para passar a ser uma impossibilidade de o comerciante solver os seus compromissos logo no artº1 é o que se constata da leitura do código.

No Código de Processo Civil de 1905, Falido = incapaz (“morte civil”)(198.º regulava a interdição civil do falido; 1.º referia a incapacidade do falido) – mesma referência no Código Comercial de 1833 e no de 1888; Incapacidade puramente patrimonial, não pessoal (relativa à administração dos bens havidos ou por haver).

Código de Falências de 1935: desaparece «interdição». 212.º - refere inibição do falido para administrar e dispor dos seus bens; determinação do desvalor: os atos celebrados pelo falido após a declaração de falência seriam ineficazes em relação à massa falida. Mas: Código de Processo Civil de 1939 referia-se a interdição (1317.º-1321.º) e a inibição (1158.º). A Controvérsia continuou.

Conceitos utilizados para designar o status do falido: Inabilidade, incompatibilidade, impedimento, ilegitimidade, indisponibilidade

Até 1961 foi sempre visto como um processo de liquidação do património, considerado por (Ibid,:1) como a primeira de três fases, o sistema de falência-liquidação até ao código de Processo Civil de 1961 onde passamos para a segunda fase, a fase de falência-saneamento, segundo Morgado (1994) o Decreto-Lei nº 660/74 de 25 de novembro, este veio implementar medidas concretas de saneamento.

Com o Código dos Processos Especiais de Recuperação de Empresas e da Falência, CPEREF, surge um retorno ao sistema de falência-liquidação, a terceira fase, onde a principal inovação foi a abolição da distinção entre falência e insolvência e a aplicação do respetivo regime a todas as empresas fossem ou não empresas comerciais.

Esta matéria está desde 2004 regulada no código de insolvência e recuperação de empresas, CIRE, que evoluiu do seu antecessor o código dos processos especiais de recuperação de empresas e falência. Diz agora a nova redação do preceito: «O processo de insolvência é um processo de execução universal que tem como finalidade a satisfação dos credores pela forma prevista num plano de insolvência, baseado, nomeadamente, na recuperação da empresa compreendida na massa insolvente, ou, quando tal não se afigure possível, na

liquidação do património do devedor insolvente e a repartição do produto obtido pelos credores».

Parece evidente que, na nova redação, a recuperação da empresa e a liquidação do património do devedor não estão no mesmo nível.

A liquidação só deve ocorrer quando não seja possível a recuperação da empresa. Em segundo lugar, e à primeira vista, a própria liquidação do património do devedor deve ocorrer pela forma prevista num plano de insolvência.

Outra das novidades do CIRE 2004 é privação de poderes (81.º/1); ineficácia (81.º/4) 189.º/2/b)/c) o conceito de insolvência qualificada como culposa; inibição das pessoas afetadas para, por 2-10 anos de:

1. Administração de patrimónios de terceiros
2. Exercício do comércio
3. Ocupação de qualquer cargo de titular de órgão de sociedade comercial ou civil, associação ou fundação privada de atividade económica, empresa pública ou cooperativa.

Parece que temos aqui um problema de interpretação. É que esta é uma alteração de fundo. Mas é uma alteração de fundo que não aparece acompanhada de outras modificações que se impunha introduzir no CIRE³.

Basta ver que o CIRE estava inicialmente pensado para que pudesse ter lugar uma liquidação sem plano de insolvência. a apresentar duas alternativas de resolução a uma situação de dificuldades financeiras. Para além da liquidação da empresa, já observada na lei, estava agora contemplado de forma mais explícita a possibilidade de recuperação da empresa. Sendo que, com as alterações da Lei nº 16/2012, de 20 de abril, esta apetência pela recuperação das empresas encontra-se ainda mais demarcada com a introdução do Processo Especial de Revitalização - PER

No entanto é de extrema importância referir que é aos credores que pertence a decisão de liquidar ou recuperar a empresa. Em casos de reorganização é o administrador da insolvência quem planeia o processo de recuperação da empresa.

O Caso particular do PER para Pessoas Singulares, de referir também a importância que

³ Artigo nº1 CIRE

no CIRE tem com o novo conceito, o “Fresh Start”, por vezes a insolvência de pessoas coletivas acaba por arrear também as pessoas singulares diretamente ou indiretamente envolvidas, quer por avais, fianças ou outras garantias prestadas, ou simplesmente por excesso de passivo. (Contudo é uma questão polémica, se pode utilizar o PER para pessoas singulares porque existem acórdãos do tribunal da relação com decisões contrárias (ver anexo))

No instituto da insolvência passou a haver a exoneração do passivo restante. É esta, uma medida de proteção dos insolventes (pessoas singulares), prevista de forma totalmente inovadora no Código da Insolvência e significa que, verificadas determinadas circunstâncias ligadas essencialmente ao seu bom comportamento, as obrigações que o devedor singular não conseguir liquidar durante o processo de insolvência ou nos cinco anos subsequentes, em lugar de subsistirem, vão ser consideradas extintas. Para Gomes (2007) ⁴,

“Do sobre-endividamento das pessoas singulares” antecipou que perante o contexto socioeconómico em que vivemos e face ao deficitário código normativo que vigorava, tornou-se oportuno e pertinente equacionar, a matéria do sobre endividamento,

“por forma a dotar os sistemas jurídicos de um instituto que confira aos consumidores insolventes um mecanismo adequado a possibilitar a reestruturação do passivo, nos casos em que tal se justifique”

Pretende-se assim, dar às pessoas singulares em situação de sobre endividamento, a oportunidade de obter um novo começo, o “fresh start”, que se traduz na possibilidade prática de reabilitação económica em tempo razoável.

Mas só aqueles devedores que pautem a sua atuação por princípios de boa-fé, honestidade e transparência, são considerados merecedores dessa segunda oportunidade. A exoneração do passivo restante resulta necessariamente de dois despachos judiciais: num primeiro momento, o juiz, não encontrando motivo para recusa, profere um despacho inicial no qual admite liminarmente o pedido determinando ainda a obrigação de cessão de rendimentos disponíveis do devedor por um período fixo de cinco anos após o encerramento do processo.

⁴ MANUEL TOMÉ SOARES GOMES, in Do sobreendividamento das pessoas singulares disponível em: <http://subjudice.almedina.net/?p=29> consultada em 01-05-2016

É no período de cessão que o juiz decide em definitivo pela concessão ou não da exoneração do passivo restante do devedor. Concedida esta, considerando-se extintos todos os créditos sobre a insolvência que ainda subsistirem à data, com exceção dos créditos por alimentos, as indemnizações devidas por factos ilícitos culposos, multas e coimas e ainda os créditos tributários.

Nas palavras de Cristas (2005), “esta solução legal é primeiro passo no tratamento diferenciado das pessoas singulares”⁵, e os Tribunais têm sido generosos na concessão desta medida.

O “fresh start”, a figura da “exoneração do passivo restante”, inspirada no direito alemão (Retschuldbefreiung) constitui uma inovação no novo direito português da insolvência – C.I.R.E. – DL. 53/2004, de 18 de março - que veio instituir medidas especiais de proteção do devedor pessoa singular, conferindo-lhes uma oportunidade de começar de novo – o fresh start.⁶ No entanto, a Comissão Europeia, no relatório de síntese de Setembro de 2003 relacionado com o “Projecto Best sobre Reestruturação, Falências e Novo Arranque”⁷, já tinha indicado a medida “fresh start” (novo arranque) como instrumento importante para a revitalização da economia europeia, assente num novo espírito empresarial, depois de ter constatado que, “de um modo geral, os empresários que passaram por processos de falência aprendem efetivamente com os seus erros e são mais bem sucedidos no futuro”.

De facto, dispõe o art.º 235.º do CIRE que se o devedor for uma pessoa singular, pode-lhe ser concedida a exoneração dos créditos sobre a insolvência que não forem integralmente pagos no processo de insolvência ou nos cinco anos posteriores ao encerramento deste.

Estamos perante um instituto que não tem correspondência no anterior CPEREF (Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência, aprovado pelo DL n.º 132/93, de 23/04, cuja última redação foi dada pelo DL n.º 315/98, de 20/10). Trata-se assim, de um instituto novo que o anterior regime de falência não previa.

Com a publicação do C.I.R.E., o legislador explicitou qual o propósito da consagração do instituto da “exoneração do passivo restante” no ponto 45 do preâmbulo do Decreto-Lei n.º

⁵ ASSUNÇÃO CRISTAS, IN “Exoneração do devedor pelo passivo restante”, Revista da Faculdade de Direito da UNL, Themis, edição especial (2005), p 181

⁶ Menezes Leitão, in “Direito da Insolvência”, Coimbra, Almedina, 2011, 2ª edição, p. 274.

⁷ www.ec.europa.eu

53/2004, de 18/03, que aprovou o Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas, onde se refere que “O Código conjuga de forma inovadora o princípio fundamental do ressarcimento dos credores com a atribuição aos devedores singulares insolventes da possibilidade de se libertarem de algumas das suas dívidas, e assim lhes permitir a sua reabilitação económica.

O princípio do fresh start para as pessoas singulares de boa fé incorridas em situação de insolvência, tão difundido nos Estados Unidos, e recentemente incorporado na legislação alemã da insolvência, é agora também acolhido entre nós, através do regime “exoneração do passivo restante”⁸ O princípio geral nesta matéria é o de poder ser concedida ao devedor pessoa singular a exoneração dos créditos sobre a insolvência que não forem integralmente pagos no processo de insolvência ou nos cinco anos posteriores ao encerramento deste. Evitando-se assim que ficasse vinculado a essas obrigações até o limite do prazo de prescrição, que pode atingir os 20 anos (art.º 309.º c.c.)⁹.

Acrescentando-se mais à frente, que “A ponderação dos requisitos exigidos ao devedor da conduta reta que ele teve necessariamente de adotar justificará, então, que lhe seja concedido o benefício da exoneração, permitindo a sua reintegração plena na vida económica”. O objetivo final é como refere Serra (2008)¹⁰, a extinção das dívidas e a libertação do devedor. Para que, “aprendida a lição”, este não fique inibido de começar de novo e de, eventualmente, retomar o exercício da sua atividade económica.

Ou nas palavras de Cristas (2005), “O objetivo é que o devedor pessoa singular não fique amarrado a essas obrigações”.

Defende ainda, Leitão (2011), que “Assim, após a liquidação ou o decurso do prazo de cinco anos sobre o encerramento do processo, o devedor tem a possibilidade de obter um fresh start e recomeçar uma atividade económica, sem o peso da insolvência anterior”. Justifica a concessão desta segunda oportunidade às casualidades da vida que por vezes escapam ao controlo do devedor e que muitas vezes podem ser motivo suficiente para desencadear um processo de insolvência, tais como, o desemprego, doença ou um mau investimento.

⁸ Vide ponto 45 do preâmbulo do Decreto-Lei n.º 53/2004, de 18/03, que aprovou o Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas.

⁹ Menezes Leitão, ob. cit., p 306

¹⁰ Catarina Serra, in O Novo Regime Português da Insolvência - Uma Introdução, Coimbra, Almedina, 2008, 3ª edição, pág. 73.

Acrescenta que, pode o devedor recompor a sua situação económica se lhe for concedida a oportunidade de começar de novo. A figura da “exoneração do passivo restante” constitui assim uma nova oportunidade de reabilitação económica – fresh start – um novo começo, uma válvula de escape das pessoas singulares insolventes.

3.5 Conceito Falência vs. Conceito Insolvência

Para melhor enquadramento dos efeitos que se produzem com a declaração de insolvência, ou de uma empresa iminentemente insolvente será necessário, em primeiro lugar, compreender essa noção e distingui-la do conceito de falência.

Falência S.F. (Do latim *Fallentia*); *Execução coletiva do comerciante devedor, a que concorrem todos os credores, que tem por objetivo arrecadar o património disponível, verificar os créditos, Solver o passivo e liquidar o ativo, mediante rateio, de acordo com as preferências legais.* (in dicionário da Língua portuguesa contemporânea -Academia das ciências de Lisboa, ed. Verbo)

Deste modo, definirei falência como um processo de execução coletiva, ocorrendo arrecadação e venda judicial forçada de todos os bens do falido para posterior rateio proporcional aos credores, segundo a classificação estabelecida pela legislação. Na falência, normalmente a empresa deixa de funcionar e uma pessoa é designada pelo juiz para arrecadar o património disponível, verificar os créditos, liquidar os ativos e pagar o passivo em sistema de rateio.

Insolvência S.F (de *In + Solvência*); *Impossibilidade de pagar uma dívida; Situação de um devedor ou de uma sociedade em que o ativo do seu património é inferior ao passivo.*

(in dicionário da Língua portuguesa contemporânea - Academia das ciências de Lisboa, ed. Verbo)

O conceito de insolvência reside na impossibilidade de cumprir obrigações vencidas. No caso de pessoas coletivas e patrimónios autónomos, a determinação da insolvência é determinada por um critério específico relativo à superioridade do seu passivo sobre o ativo. Ou seja, verifica-se a situação de insolvência quando, de acordo com uma avaliação contabilística o passivo seja manifestamente superior ao ativo e se verifique a

impossibilidade permanente de cumprir as suas obrigações no presente e no futuro.

Os dois conceitos, falência e insolvência, apesar de muitas vezes serem utilizadas como sinónimos, apresentam significados, económico e jurídico, distintos.

Termos como failure (falência), insolvency (insolvência), default (incumprimento) e bankruptcy (bancarrota) são normalmente utilizados de uma forma indiscriminada¹¹.

Uma empresa está insolvente se não tiver meios financeiros suficientes para pagar as suas obrigações nas datas de vencimento, situação que pode ser temporária e reversível. Enquanto uma empresa está em falência se possui mais dívidas que a quantidade de seus bens para as pagar, situação que é irreversível.

Pode-se então dizer que uma empresa insolvente poderá posteriormente ser declarada falida ou em recuperação. Uma empresa insolvente não está automaticamente falida e o contrário não se verifica.

Assim Altman (1968) e Ohlson (1980) utilizam o critério legal para definir conceito de falência. Para estes autores, uma empresa está falida se for considerada juridicamente como tal, é um conceito jurídico.

Contudo, Casey e Baztczak (1985) consideram que uma empresa está falida muito antes de ser considerada legalmente como tal, contudo já foi realizado o pedido de falência. Só que para Gentry *et al.* (1985) que englobam as noções dos autores anteriores Altman (1968), Casey e Baztczak, (1985) acrescentam que uma empresa poderá ser considerada falida se for liquidada, ora na prática deixará de existir.

Posteriormente Altman (1993) refere que insolvência se caracteriza por uma performance negativa, por um resultado negativo, não recomendado, pois ocorre quando uma empresa não é capaz de cumprir os seus compromissos financeiros, evidenciando problemas financeiros que poderão ser ou não temporários. Ambos os conceitos estão relacionados com dificuldades financeiras; temporárias (insolvência) ou permanentes (falência).

As duas situações são indesejáveis, daí ser essencial o conhecimento das causas que provocam esta situação, uma vez que a medida de recuperação poderá ser diferente

¹¹ Altman e Hotchkiss (1993), em "Corporate Financial Distress and Bankruptcy", clarificaram estes termos

consoante as causas. Recentemente Graveline e Kokalari (2008) mencionam três situações para a falência, o parar de pagar uma dívida, o não satisfazer os requisitos da legislação e a obrigação de apresentação voluntária à insolvência e ainda ter um património líquido precursor do fracasso futuro. Para Marais et al. (1984) e Gabás (1990), têm a mesma opinião no concerne ao deixar de pagar uma dívida. Já Westgaard e Wijst (2001), definem o fracasso como a incapacidade de cumprir as obrigações financeiras na data de vencimento.

Para Brealey e Myers (2010) explicam que nem todas as empresas que se encontram em dificuldades necessariamente vão à falência, pois de uma forma ou de outra poderão obter fundos e assim ir pagando as suas obrigações e adiar ou evitar a falência. Já para Damodaran (2008) as dificuldades financeiras de uma empresa correm quando é verificada, alguma das seguintes situações: ausência de lucros, fluxos de caixa negativos, incapacidade de atender aos pagamentos das dívidas, atraso no pagamento ao Estado e fornecedores, ausência de dividendos, lucros e um alto rácio medido pelo quociente entre o endividamento e o património líquido, situação líquida negativa.

As dificuldades financeiras de uma empresa e a consequente falência são devido a causas de origem interna e externa. As primeiras, também designadas de variáveis endógenas, como por exemplo: o endividamento excessivo, a falta de liquidez, a falta de um sistema de controlo interno, a ineficácia de gestão e a realização de maus investimentos, investimentos improdutivos, ou mesmo desastrosos.

As segundas, também designadas de variáveis exógenas, tais como: crises económicas, inflação, políticas económicas do governo, concorrência excessiva e falência como

Segundo (Peres, 2014 *apud* Barros 2008)¹², O estado da empresa impossibilitada de cumprir as suas obrigações, depois de se ter mostrado economicamente inviável ou considerando impossível a sua recuperação financeira

No CIRE (2015:62) a situação de insolvência assenta em dois elementos objetivos, a impossibilidade de cumprir o vencimento das obrigações, porque, mesmo havendo uma situação líquida passiva não é sinónimo de existência de uma situação de insolvência,

¹² Peres, C.(2014) A Eficácia dos Modelos de Previsão de Falência Aplicação ao caso das Sociedades Portuguesas, Tese Mestrado, Iscal

a falência assenta na impossibilidade de cumprir as obrigações vencidas.

Segundo Nunes (2012) o conceito crise, crise económica faz referencia a um período de escassez a todos os níveis, produção, comercialização, consumo de produtos e serviços, desta forma estes cenários são propícios ao aumento de dificuldades das Empresas e aumentam a probabilidade de insolvência.

Tal como afirma Pita (2011:193) quando o capital social for maior que o capital próprio a empresa está em perda e deveria entrar o art.º 35 ° do CSC que poderia levar a uma situação de iminente insolvência ou falência. Peres (2014), descreve que a falência empresarial acontece quando a empresa apresenta capitais próprios negativos.

Ainda para outros autores Beaver (1966) define falência como a incapacidade de a empresa cumprir as suas obrigações na maturidade das mesmas. Para Deakin (1972) a falência ocorre quando a empresa já entrou em processo de insolvência e os ativos já estão a ser liquidados, Blum (1974) define como a situação em que a empresa mostra incapacidade de dar resposta aos seus compromissos e por esse motivo procede à reestruturação da dívida, Leinten (1991), tem por base o conceito de falta de dinheiro “CASH INSOLVENCY” e define como a incapacidade de empresa pagar as suas obrigações financeiras no momento que vencem.

Segundo Laia (1999), as empresas são como as pessoas nascem crescem e morrem, só que, diferentemente das pessoas, podem não morrer.

Segundo Silva (2011), são cada vez mais as empresas que entram em insolvência por falta de inovação e pela estagnação do setor económico e para Nobre (2012) os efeitos sociais da falência direta ou indiretamente são muito elevados e existirá uma perda substancial para os credores. Uma empresa falha quando se torna incapaz de obter financiamento próprio ou alheio para inverter a situação de declínio e, conseqüentemente, não pode continuar a operar e entra em falência Liao (2004). Segundo Tascón e Castaño ¹³ as empresas podem ser fortemente influenciados pela regulamentação em vigor, e que taxa de deterioração dos negócios não é homogênea, que depende muito de fatores externos (Restrições de crédito, as alterações na procura, à duração dos ciclos económicos) e por estas razões ficam mais vulneráveis.

¹³ TASCÓN, Maria ; CASTAÑO Francisco, **Variables y modelos para la identificación y predicción del fracaso empresarial: revisión de la investigación empírica reciente**

Nos estudos de Kanitz, (1976), este verificou a possibilidade de se prever falências das empresas por meio de análises, às demonstrações financeiras no intuito de identificar os melhores indicadores para a prevenção de insolvência, concluiu ainda que o crédito era dado devido às garantias reais oferecidas e não pela capacidade de pagamento do devedor.

Assim definem Fernandes e Labareda (2009) a insolvência:

“pode até suceder que a não satisfação de um pequeno número de obrigações ou até de uma única indície, só por si, a penúria do devedor, característica da sua insolvência, do mesmo modo que continuar a honrar um numero quantitativamente significativo pode não ser suficiente para fundar saúde financeira bastante”

Ora quando uma empresa não consegue honrar os seus compromissos por falta de recursos pode-se considerar que caminha para a insolvência. Embora como vimos falência e insolvência sejam conceitos muito próximos são distintos como já vimos.

Vamos ainda definir um outro conceito o de Falência Técnica¹⁴, Segundo definição do IAPMEI; quando o passivo de uma empresa é superior ao seu ativo e esta não apresenta capacidade para cumprir com as suas obrigações,

A Falência técnica acontece quando o passivo excede o valor do ativo, ou seja, quando a empresa possui uma situação líquida (capitais próprios) negativa. O estar em falência técnica não implica que a empresa seja obrigada a declarar falência (embora se torne provável).

A maioria das falências acontece por crises de liquidez, e muitas empresas entram em falência a partir de situações líquidas positivas, ou seja, vão à falência sem estarem previamente em falência técnica.

Podemos afirmar que uma empresa em falência técnica deverá ser liquidada? Em bom rigor cumprindo a legislação sim, contudo todas as decisões deverão ser pensadas e conduzir a decisões sensatas.

Segundo estatísticas do Banco de Portugal (2013)¹⁵, cerca de 29% das sociedades têm capitais próprios negativos. Na nossa legislação, no Código das Sociedades Comerciais

¹⁴ <http://www.iapmei.pt/iapmei-gls-02.php?glsid=4&letra=F>

¹⁵ <https://www.bportugal.pt/pt-PT/Estatisticas/PublicacoesEstatisticas/NIE/Paginas/default.aspx>

atenda-se o artigo 35º alude à Falência Técnica - Perda de metade do Capital que tem a seguinte redação:

Enquadramento Artigo 35º CSC

- O artigo 35.º decorre da transposição de uma norma comunitária, o artigo 17.º da 2.ª Diretiva n.º 77/91/CE, do Conselho, de 13 de dezembro de 1976, refletindo preocupações de solidez financeira das sociedades comerciais e de proteção dos credores.
- O artigo 35.º constitui uma medida consistente com os objetivos de requalificação do tecido empresarial português, servindo como motor para a busca oportuna de soluções dirigidas ao eficiente desenvolvimento da atividade empresarial ou, sendo caso disso, à cessação de atividades empresariais inviáveis. Estimula-se, por um lado, o saneamento e recapitalização de empresas viáveis, abrindo-se um vasto leque de hipóteses de recuperação à sociedade, não se contemporiza, porém com empresas descapitalizadas, muitas vezes mantidas por razões alheias aos objetivos de criação de riqueza do sector empresarial.
- O artigo 35.º serve assim, entre outras finalidades, um objetivo de combate às ditas «empresas-fantasma», não prejudicando, no entanto, a aplicação do Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 132/93, de 23 de abril, e alterado pelo Decreto-Lei n.º 315/98, de 20 de outubro.

Atendendo ao enquadramento descrito, o diploma prevê um período inicial de adaptação a um novo regime e a consagração de um mecanismo eficiente através da cominação da dissolução automática ao fim de dois exercícios consecutivos sem que tenha sido regularizada a situação da empresa. Nestes termos, a dissolução imediata prevista no n.º 4 do artigo 35.º só ocorrerá a partir do momento da aprovação das contas do exercício de 2004, ou seja, em 2005.

Alterações

Assim, os artigos 35.º e 141.º do Código das Sociedades Comerciais, passam a ter a seguinte redação:

«Artigo 35.º

Perda de metade do capital

1 - Os membros da administração que, pelas contas do exercício, verificarem estar perdida metade do capital social devem mencionar expressamente tal facto no relatório de gestão e propor aos sócios uma ou mais das seguintes medidas: a) A dissolução da sociedade; b) A redução do capital social; c) A realização de entradas em dinheiro que mantenham pelo menos em dois terços a cobertura do capital social; d) A adoção de medidas concretas tendentes a manter pelo menos em dois terços a cobertura do capital social.

2 - Considera-se estar perdida metade do capital social quando o capital próprio constante do balanço do exercício for inferior a metade do capital social.

3 - Os membros da administração devem apresentar a proposta prevista no n.º 1 na assembleia geral que apreciar as contas do exercício, ou em assembleia convocada para os 90 dias seguintes à data do início da assembleia, ou à aprovação judicial, nos casos previstos no artigo 67.º

4 - Mantendo-se a situação de perda de metade do capital social no final do exercício seguinte àquele a que se refere o n.º 1, considera-se a sociedade imediatamente dissolvida, desde a aprovação das contas daquele exercício, assumindo os administradores, a partir desse momento, as competências de liquidatários, nos termos do artigo 151.º

Artigo 141.º

Casos de dissolução imediata 1 - ... a) ... b) ... c) ... d) ... e) ... f) pela perda de metade do capital social, nos termos do n.º 4 do artigo 35.º

2 - No caso da dissolução imediata prevista nas alíneas a), c), d) e f) do n.º 1, podem os sócios deliberar, por maioria simples dos votos produzidos em assembleia, o reconhecimento da dissolução e, bem assim, pode qualquer sócio, sucessor de sócio, credor da sociedade ou credor de sócio de responsabilidade ilimitada, promover a justificação notarial da dissolução.

Segundo Ferreira (2002) o artigo em vigor tem como objetivo o de não se querer empresas com problemas, improdutivas, sem valor acrescentado para a economia

Em termos da dissertação será usado o termo insolvência uma vez que iremos tratar sempre de um processo de recuperação, mesmo que os credores por força do plano

venham a perder parte dos seus créditos. **E porque juridicamente com o C.I.R.E. o conceito jurídico de Falência simplesmente desapareceu.**

3.6 Conceito de crise e fracasso empresarial

O conceito de crise numa perspectiva de gestão para Lourenço e Guimarães (2011) que sustenta que as crises são situações de rutura para Fink (2006) que correm o risco de aumentar acabando por interferir nas operações normais da empresa, prejudicando a possibilidade de sobrevivência da mesma.

Já Norsa (2003) define crise como um evento com a grande potencialidade de trazer à organização uma rutura na sua rentabilidade, por sua vez no seu crescimento e pôr em causa a sua própria existência. Uma crise económica faz referência a um período de escassez segundo Nunes (2012).

As Crises chegam de repente, mas normalmente, emitem sinais de alerta, mas esses geralmente passam despercebidos. A boa reputação que uma empresa representa para os funcionários, clientes, fornecedores, distribuidores, concorrentes e o público - é a melhor defesa contra as crises. Mas, por paradoxal que possa parecer, quanto melhor a reputação, maior a possibilidade de vir a ser alvo de uma crise, segundo Formbrum (1996:57).

Para Nassar (2006:85),

"quando a crise está instaurada, uma empresa gasta um precioso capital de imagem, o que se chama de reputação, que entre em cena na hora em que uma empresa é fortemente criticada e saca um arsenal de credenciais simbólicas - que geralmente levam anos para serem construídas - e as apresenta para o mercado e para a sociedade como parte significativa da solução do problema".

Para Santos (2000) e os seguintes autores, Deakin (1972), Zavgren (1985), o conceito de fracasso era o que englobava a falta de pagamento aos credores, contas a descoberto. Já Lizarraga (1995), Somoza & Vallvedú (2003), também segundo Santos (2000) consideram fracasso como uma suspensão de pagamentos, para Laffarga (1999), e para Altman (1993)

não existe uma única definição de fracasso empresarial. Segundo López (2000), define fracasso como uma situação definida e limitada no tempo onde existe uma elevada pressão para tomar decisões. Segundo Brabazon et al. (2002) afirma que o fracasso empresarial é o reflexo e uma componente essencial de uma economia de mercado eficiente. Luiz (2006)¹⁶ depois de muitos estudos determinou as quarenta causas de fracasso empresarial, a saber:

1. Capital de giro comercial inicial insuficiente;
2. Falta de planeamento financeiro;
3. Falta de controle financeiro (fluxo de caixa);
4. Descontrole na atribuição de crédito aos clientes;
5. Excesso de vendas a prazo ou prazos muito longos;
6. Falhas no sistema de cobrança;
7. Deficiente ou má negociação de taxas de juros e prazos de empréstimos;
8. Deficiente ou má negociação de preços e prazos das compras;
9. Perda de foco no negócio principal;
10. Mau controle ou planeamento para obrigações como impostos e taxas;
11. Relutância em procurar consultoria especializada;
12. Sem preparação para crescer rapidamente;
13. Pouco conhecimento do negócio pelos principais intervenientes;
14. Falta de treino, preparação e capacitação do pessoal;
15. Perda de empregados importantes;
16. Mau relacionamento e ambiente na equipa de Gestão aos subordinados;
17. Falhas na motivação do pessoal;
18. Descontrole no apuramento de custos;
19. Doença ou problemas familiares de dirigentes ou pessoas chave, sócios.
20. Desavenças entre sócios ou entre familiares dos sócios;
21. Má gestão de Trabalhadores a nível da gestão de pessoal (saúde, segurança, direitos);
22. Avaliação errada do tamanho ou do potencial do mercado;
23. Crescimento incompatível com a estrutura de produção ou vendas;
24. Subestima ou desconhecimento dos concorrentes, ausência de análise do mercado;

¹⁶ Fonte eletrónica <http://www.administradores.com.br/artigos/carreira/quarenta-causas-de-fracasso-nos-negocios/908/> acedido 24-04-2016

25. O não acompanhar e analisar das mudanças do mercado;
26. Falta de ousadia ou ímpeto nas vendas;
27. Mau relacionamento com fornecedores;
28. Mau relacionamento com clientes ou clientes potenciais;
29. Falhas no controle de qualidade dos produtos;
30. Falhas na prestação de serviços aos clientes;
31. Falhas na promoção ou manutenção da imagem institucional;
32. Mau controle de Stocks de matéria prima ou de produtos acabados;
33. Mudanças de legislação (ambiente externo incontrolável);
34. Preços de venda fora da realidade do mercado;
35. Vendas muito dependentes de licitações ou concorrências;
36. Receita muito concentrada em entidades públicas ou estado;
37. Produtos /serviços específicos, dirigidos para um, ou poucos clientes, escassez de mercado;
38. Dependência tecnológica de terceiros para operar;
39. Desfasamento tecnológico dos produtos dos serviços ofertados, ausência de procura;
40. Problemas de impacto ambiental (efluentes, resíduos) não resolvidos;

Nas palavras De Andrés (2000), não existe uma teoria academicamente aceite em torno deste tema do fracasso empresarial.

Contudo as mutações do meio ambiente nomeadamente os fatores políticos, económicos, financeiros, monetários, fiscais e sociais influenciam a estratégia da empresa e a maneira como a mesma se confronta com as crises estruturais, erros de estratégia, investimentos errados, problemas de crescimento, gestão de tesouraria, crédito a clientes e de fornecedores e as dificuldades de gestão da própria organização devido à sua estrutura, estruturas inadequadas.

Segundo Boyle e Desai (1991) dividiram as causas anteriormente vistas como **internas**, eventos controláveis pela gestão e **externas** eventos não controláveis pela gestão.

Assim de acordo com os autores:

A. Internas administrativas:

1. Fracasso na análise das demonstrações financeiras
2. Ineficiente gestão capital próprio

3. Inadequada gestão das contas de terceiros e cobranças deficientes
4. Má utilização dos ativos
5. Baixas margens, declínio das mesmas
6. Dumping e conceder grandes descontos com contrapartida de pagamentos antecipados
7. Aumento das dívidas a terceiros
8. Manutenção de elevados valores em Stokes e fraca rotatividade dos mesmos originando grande quantidades de monos, produtos não vendáveis

B. Internas Estrutura/Organização /Estratégia

9. Falhas na gestão
10. Indisponibilidade de delegação de funções
11. Falhas no planeamento
12. Recursos Humanos inadequados e saída de pessoas chave
13. Falta de conhecimento do produto por parte dos colaboradores e ausência de formação
14. Declínio de quota de mercado
15. Perda de clientes principais ou do cliente principal
16. Falta de informação acerca do mercado ou ignorar a mesma e excessivo otimismo no planeamento.

C. Externas – Administrativas

17. Sentenças judiciais, o produto ou a empresa sofreram com alterações
18. O proprietário/dono/gestor ficou doente não há continuidade na visão estratégica nem delegação

D. Externas – Estratégicas

19. Vendas declínio da quota de mercado
20. Queda repentina de clientes
21. Recessões económicas, nacionais, internacionais

De acordo com os tipos e causas que provocam o fracasso empresarial e o seu declínio no desempenho organizacional urge tomar um conjunto de ações para debelar os problemas encontrados. E o bom senso diz que quanto mais rápido melhor.

Já Segundo Brilman (2000:186) deve-se criar um plano de ataque que envolva toda a empresa para concretizar isso é necessário que todos conheçam e adiram à visão e aos objetivos globais “the Big picture” e depois descer em cascata ou seja a concretização com o Hoshin através da implicação do pessoal. **Ho –direção, shin –.** o *Hoshin*, definido claramente, divulgado e conhecido dentro da organização, servindo de guia para cada uma das ações estratégicas da empresa.

3.7 Sinais e sintomas da degradação Económica

A empresa passa por várias fases ao longo dos tempos, o reconhecimento de alguns fatores críticos como afirma Batista (1996:24) tais como a importância do lucro na sobrevivência da empresa obriga a controlar o custo do crédito concedido e os seus efeitos na margem, os atrasos de recebimentos o impacte dos mesmos na liquidez da empresa. A grande maioria dos empresários só se apercebem destas dificuldades quando a empresa atinge a falta de liquidez, mas esta é apenas consequência de fatores como a diminuição do volume de negócios, o acréscimo e custos ou a diminuição das margens. Em Portugal, esta situação verifica-se em muitas empresas, onde a degradação reflete-se sobretudo, desde que se começou a assistir à deterioração económica do país. Atualmente, muitas empresas apresentam sinais de grandes dificuldades. É certo que algumas destas dificuldades são ultrapassáveis pelos mecanismos próprios de gestão, pela proactiva dos seus gerentes, mas as restantes, pela sua intensidade e frequência, põem em causa o cumprimento dos objetivos anteriormente traçados e até a sobrevivência das mesmas.

A falta de pagamentos a fornecedores ou o pagamento não atempadamente das obrigações, invariavelmente resultará em ruturas de stocks, por sua vez a diminuição das vendas, por

falta de liquidez o incumprimento do pagamento de impostos e encargos sociais, por vezes salários em atraso, e ainda o incumprimento bancário o aumento dos créditos vencidos; Por não serem devidamente colmatados, os aspetos apresentados podem levar a uma degradação contínua da situação económico-financeira das empresas, que na grande maioria das vezes culmina em cenários de crise aguda. Neves (1997) afirma que a crise na empresa tem sete fases:

1. Acontecimento económico desfavorável;
2. Tesouraria líquida negativa;
3. Falta de liquidez;
4. Insuficiência de fundo de maneo;
5. Insolvência parcial;
6. Insolvência total ou Falência técnica;
7. Falência

Assim na primeira fase podemos identificar os acontecimentos que afetam os indicadores, na segunda a deterioração continua a evoluir e os primeiros problemas com a tesouraria líquida, se atinge valores negativos a empresa encontra-se numa situação de desequilíbrio financeiro. Nesta fase já o problema é de origem económica e financeira. Na terceira fase a falta de liquidez acentua-se e a empresa deveria atuar de forma estratégica. Na quarta fase a anterior agrava-se pelo que a situação é de iminente rutura. Na quinta surge a insolvência, nesta fase, pela falta de crédito, a empresa encontra-se impossibilitada de cumprir pontualmente as suas obrigações, os atrasos de pagamentos generalizam-se a todos os credores, incluindo o Estado. Na sexta fase a empresa deixa de ter condições para cumprir é a chamada falência técnica por fim na sétima e última fase é a Falência.

Um dos principais caminhos que levam à crise financeira é bem conhecido nos meios empresariais por: OVERTRADING, considera-se uma empresa em situação de overtrading, ou caminhando para ela quando o movimento geral dos negócios vai suplantando proporcionalmente o capital próprio, ou seja, “*dar um passo maior que as pernas*” e, portanto, acima das reais possibilidades da empresa. Por outras palavras quando se procura manter um certo nível de operações comerciais sem recursos financeiros suficientes

Este desequilíbrio ocorre quando o capital da empresa se revela insuficiente para cobrir seu nível de atividade. O overtrade é, portanto, o estágio anterior à insolvência ou falência. Se a entrada em situação de overtrading não for percebida e interrompida logo, pela adoção das medidas necessárias, a empresa entrará brevemente numa crise financeira grave, levando-a a um regime falimentar necessariamente. Segundo Brilman (1995:263), “[a] salvação pode não estar na procura de aumento de vendas, quer dizer, na fuga para a frente, mas sim numa redução de custos”. O autor elenca que os gestores reagem demasiado tarde e lentamente em cenários de crise.

Os problemas internos e externos segundo Daigne (1994), podem levar deteriorações de tesouraria, o domínio em matéria de gestão financeira e de tesouraria de exploração é condição *sine qua non* para a sobrevivência de uma organização, nomeadamente:

- Conhecimento perfeito da estrutura do Balanço, fundo de maneio, necessidades de fundo de maneio, plano de investimento ou de desinvestimento e o nível de endividamento e segundo Daigne (1994) podemos então chegar a uma equação de sucesso na recuperação empresarial:

$$PD + PT + PA = RG + RS + RE$$

$$\text{Produto} + \text{Projeto} + \text{Patrão(Líder)} = \text{Rigor} + \text{Responsabilidade} + \text{Rentabilidade.}$$

Evitando ou antecipando assim a possibilidade de crise na empresa e as respetivas medidas de correção.

3.8 Elementos chave à Análise Económica Financeira

Em primeiro lugar segundo Marie (1999:29) na análise financeira tudo começa pela “Bottom Line” é a conta de resultados que determina o alcance da análise e que permite analisar os indicadores da empresa, do setor e a sua evolução. Importa assim definir três conceitos fundamentais Segundo Solnik (1994) estes três conceitos são de extrema importância Resultado, Rentabilidade e Liquidez:

1.Resultado é o enriquecimento, tal como é medido pela autoridade fiscal a noção de resultado Líquido é uma noção fiscal é parte dos fluxos gerados pela empresa que está sujeita a impostos.

2.Rentabilidade traduz a capacidade da empresa de autofinanciamento gerada pelo exercício.

3.Liquidez o fluxo efetivamente gerado pela atividade, ou seja, o cash-flow real gerado pela empresa.

Segundo Ross et al.(2002) uma empresa que caminha para a insolvência apresenta alguns destes sintomas: o encerramento de delegações, prejuízos constantes, queda abrupta do preços da ações, redução de dividendos ou mesmo ausência destes .Já Platt (1985) afirma que existem três fontes de informação fundamentais que devemos recorrer para detetar sinais e sintomas de falência , nomeadamente o senso comum a observação , a segunda análise contabilística das demonstrações financeiras e a terceira as ferramentas estatísticas. A primeira fonte resulta do simples acompanhamento da empresa e das suas dificuldades do ambiente, existindo um conjunto de aspetos importantes que poderão ser observados, nomeadamente no quotidiano da empresa e as relações com os vários intervenientes, como gestores, acionistas, fornecedores, clientes, trabalhadores, entidades públicas, entre outras, definem qual a sua opinião acerca da empresa. ainda segundo Sais et al. (1996), importa ter em consideração os seguintes pontos:

- A atividade da empresa;
- A localização geográfica;
- O historial da empresa;
- O produto/serviço e a sua comercialização;
- A qualidade da gestão e da mão-de-obra;
- O posicionamento no mercado;
- A dependência face ao cliente e ao fornecedor;
- O processo produtivo;
- A posse do capital; e
- A situação conjuntural e situacional

A segunda fonte, a análise contabilística temos que recorrer a diretiva comunitária da contabilidade transporta algumas alterações importantes para uma melhor análise das peças contabilísticas, o SNC, o Sistema de normalização Contabilística tem uma visão mais patrimonialista, orientado para o justo valor, a importância da demonstração de alterações ao Capital próprio. A Demonstração de Resultados esta elaborada numa ótica funcional. No SNC um conjunto completo de demonstrações financeiras são¹⁷: Balanço; Demonstração de Resultados por natureza; Demonstração de Fluxos de Caixa; Demonstração de Alterações no Capital Próprio; Anexos.

Para as pequenas entidades¹⁸ : Balanço; Demonstração de Resultados por natureza; Notas ao Balanço.

Silva (2015) afirma que é um dos principais objetivos da diretiva comunitária é garantir que as demonstrações financeiras mantenham a imagem real (TRUE AND FAIR VIEW) do conceptual do SNC e do relato financeiro. Segundo Lopes (2013) a informação contabilística-financeira de ser vista e interpretada, num contexto de uma gestão integrada e prospetiva, não podendo surgir dissociada da fiscalidade do controlo de gestão.

A principal função do balanço é mostrar a situação financeira num determinado momento por isso, muitas vezes é considerado como uma fotografia da entidade. A partir desta ferramenta os gestores podem aceder a informações úteis à sua atividade e a partir daí passam a ter uma ideia mais ampla dos meios monetários disponíveis, do estado das suas dívidas e das suas fontes de financiamento, descreve também o património.

A Demonstração dos resultados: A demonstração dos resultados também pode ser chamada de demonstração dos resultados do período ou por natureza. Determina o resultado da empresa num determinado período, a demonstração avalia apenas os resultados que a empresa gerou num determinado momento, normalmente um ano fiscal. Os documentos contabilísticos que descrevemos são o elemento chave para determinar a Demonstração dos fluxos de caixa.

¹⁷ Artigo 11º decreto-Lei nº 158/2009, de 13 julho aprova o SNC que veio a ser revogado pelo Decreto-Lei nº 98/2015, de 2 junho

¹⁸ Artigo 4, nº1 da Diretiva da Contabilidade

Demonstração dos fluxos de caixa: é um balanço integrante do conjunto completo das demonstrações financeiras, sendo desenvolvida exclusivamente na NCRF 2. É um instrumento que permite ao gestor acompanhar a evolução do equilíbrio ou desequilíbrio entre a entrada e saída de dinheiro durante um determinado período, possibilitando a adoção antecipada de medidas que venham assegurar a disponibilidade de recursos para o suprimento das necessidades de caixa, ainda de acordo com preceituado NCRF 2 a demonstração dos fluxos de caixa tem como objetivo principal “relatar os fluxos de caixa do período, classificando-os quanto ao seu destino ou origem por tipo de atividade, proporcionando deste modo informação que permite determinar o impacto dessas atividades na posição financeira.

A NCRF 2 define os elementos que integram a demonstração dos fluxos de caixa de forma a permitir a sua compreensão:

1. Atividades de financiamento: são as atividades que têm como consequência alterações na dimensão e composição do capital próprio contribuído e nos empréstimos obtidos pela entidade.
2. Atividades de investimento: são a aquisição e alienação de ativos a longo prazo e de outros investimentos não incluídos em equivalentes de caixa.
3. Atividades operacionais: são as principais atividades produtoras de réditos da entidade e outras atividades que não sejam de investimento ou de financiamento.
4. Caixa: compreende o dinheiro em caixa e em depósitos à ordem.
5. Equivalentes de caixa: são investimentos financeiros a curto prazo, altamente líquidos que sejam prontamente convertíveis para quantias conhecidas de dinheiro e que estejam sujeitos a um risco insignificante de alterações de valor.
6. Fluxos de caixa: são os recebimentos e entradas contra pagamentos e saídas de caixa.

SNC veio determinar que os fluxos de caixa das atividades operacionais sejam relatados pelo método direto. Esta demonstração é de divulgação obrigatória, e hoje é considerada uma das mais importantes por revelar as diferentes fontes de entrada e os diferentes destinos de saída de meios monetários na entidade.

A NCRF 1 Introduce a demonstraco das alteraces no capital próprio: evidencia as alteraces no capital próprio ocorrido no período. As alteraces no capital próprio de uma entidade entre duas datas do balanço refletem o aumento ou a reduo nos seus ativos líquidos durante o período.

O anexo:  um documento que está ligado às demais demonstraces financeiras. Nele  divulgada as políticas e critérios contabilticos usados, e outras divulgaes exigidas pelas NCRF que não sejam apresentadas noutras demonstraces financeiras. Serve, ainda para proporcionar informao adicional que não seja apresentada noutras demonstraces financeiras, contudo que seja relevante para uma melhor compreensão das peças contabilticas. De acordo com a NCRF 1, as notas do anexo devem ser apresentadas pela seguinte ordem:

- a) Identificao da entidade;
- b) Referencial contabiltico de preparao das demonstraces financeiras;
- c) Principais políticas contabilticas;
- d) Informao de suporte de itens apresentados na face as demonstraces financeiras;
- e) Passivos contingentes e compromissos contratuais não reconhecidos;
- f) Divulgaes exigidas por diplomas legais; g) Informaes de caráter ambiental.

Segundo Schier (2007, p. 57) considera que o objetivo da análise das demonstraces financeiras  extrair o máximo possível de informaes, através da interpretao dos dados disponibilizados pelas demonstraces contabilticas e financeiras, tratadas em conformidade com os princípios da contabilidade em vigor.

Quanto  terceira fonte de informao  de extrema importância as ferramentas estatísticas os métodos e modelos estatísticos têm um papel crucial, além de serem uma poderosa ferramenta de gestão e ao mesmo tempo passam a ser vistos como um poderoso método de gestão. Ter um maior conhecimento nos mais diversos setores., O uso de estatísticas  necessário  obteno dos resultados visados pelas organizaes. Reconhecer a importância da estatística  uma coisa; tomar decisões com base nelas  outra.

Teremos que ter em conta mais três importantes fontes de informação disponíveis para investigação e análise económica, são a Informação Empresarial Simplificada (IES), a Central de Responsabilidades de Crédito (CRC) e a Central de balanços. A primeira é um repositório anual de informação fiscal e contabilística de empresas legalmente registadas em Portugal, de preenchimento obrigatório. A segunda a centralização das responsabilidades bancárias e por fim a terceira permite efetuar comparações setoriais

A perceção e antecipação de sinais de alerta de dificuldades financeira na empresa permitirá ao gestor aumentar as hipóteses de reduzir os custos de uma reestruturação ou mesmo evitar a insolvência e liquidação da empresa segundo Hirshfield (1998).

3.8.1 Rácios - Vantagens e Limitações

Segundo Neves (2009:114) Markowitz¹⁹ formou a ideia da análise financeira como uma interação entre o risco e rentabilidade. A utilização de rácios é um instrumento importante para a interpretação e análise das contas das empresas. Contudo, não nos podemos esquecer das limitações que esta análise pode conter. Nomeadamente os rácios são calculados tendo por base valores contabilísticos que por vezes são passíveis de distorções, tratam dados quantitativos, pelo que os fatores qualitativos são deixados de parte, tais como: a qualidade da gestão, a motivação das pessoas, a carteira de clientes, os produtos, a localização, etc.

Os rácios são assim um instrumento de diagnóstico que deverá ser sempre utilizado de forma relativa e ponderando caso a caso. Pretender que determinado rácio deva ter sempre um determinado valor concreto, sem ter em conta a realidade envolvente pode

¹⁹ Foi laureado com o prémio Nobel em 1990.

levar a conclusões erradas. Os rácios não entram em conta com o risco operacional e financeiro, nem com a inflação. Outra questão sensível é que dois valores idênticos para o mesmo rácio obtidos em períodos diferentes podem não traduzir a mesma realidade e isto pode acontecer quando as alterações ocorridas nos seus componentes se compensam, exatamente porque um rácio não é mais que um quociente (uma razão) entre duas grandezas. O uso dos rácios é fácil, prático e rico em conclusões, na medida em que os rácios dão informações sintéticas e de fácil interpretação e representam uma parcela significativa do trabalho de análise. Mostra relações importantes entre as várias rubricas e possibilita, também, o exame das oscilações dos índices, ano a ano.

Segundo Moreira (1998:102) o analista não deverá utilizar os rácios de forma “mecânica” sob pena do que já anteriormente referimos ou seja extrair ilações incorretas. A análise e correta interpretação dos indicadores os rácios económico-financeiros de uma entidade assume, neste contexto, um papel de extrema importância conforme assume Hawkins (2002). Contudo, Drucker (1964) afirmava que quanto mais se pode quantificar numa determinada área, maior é a tendência para focalizar toda atenção nessa área e assim descuidar o controlo, deste modo o risco de aquilo que parece um melhor controlo não significar um menor controlo ou mesmo um negocio fora de controlo. Os rácios são mais um conjunto de informação, como afirma Zorrinho (1995) “Informação é um processo que visa o conhecimento, ou, mais simplesmente, Informação é tudo o que reduz a incerteza...Um instrumento de compreensão do mundo e da ação sobre ele”. Segundo Brealey e Myers *apud* Breia²⁰ *et al* (2014:64) “Os rácios ajudam a fazer perguntas certas, mas raramente fornecem as respostas.”.

3.8.2 Classificações dos Rácios

Pelas pesquisas feitas, constatamos que existe uma multiplicidade de rácios e indicadores. Assim, não sendo possível apresentar todos os tipos de rácios, privilegiamos aqueles que, no nosso entender, são considerados os mais importantes

²⁰ BREIA, Arménio; MATA, Mário; PEREIRA, Vítor - Análise Económica e Financeira - Aspectos Teóricos e Casos Práticos. Rei dos Livros. 2014. ISBN: 9789898305619.

para efeitos de análise económica e financeira. A denominação dos rácios depende de autor para autor, pelo que, interessa conhecer o conteúdo do rácio e não a sua denominação.

Para Batista (1995:120) o agrupamento de rácios seja por famílias ou por outro método tem como objetivo identificar fenómenos da mesma natureza. Contudo nas palavras de Laffarga (1999), convém ter em atenção os inconvenientes que os mesmos podem apresentar, dos quais destacamos, a ausência de uma teoria que ajude na seleção das variáveis e as diferenças dos valores dos rácios conforme o setor e tamanho da empresa, segundo Solnik (1994) deveremos sempre comparar os rácios da empresa com os do setor e a sua evolução num período de três anos.

Tendo por base Neves (2009) e Sais (1996) os principais grupos de rácios são:

- Rácios de Estrutura e Endividamento;
- Rácios de Liquidez e Risco;
- Rácios de Funcionamento; e
- Rácios de Rendibilidade.

Em cada um destes grupos, os vários autores sugerem o estudo de diversos rácios. No entanto, para uma maior simplificação e na tentativa de manter o foco no objetivo desta dissertação, foram analisados apenas os rácios considerados mais pertinentes no âmbito do estudo do Plano Especial de Revitalização.

Aqui vamos falar dos rácios mais importantes para o diagnóstico financeiro:

- **Indicadores Estrutura Financeira**

Importa agora definir e interpretar os principais rácios relacionados com a estrutura de capitais, designadamente a autonomia financeira, a solvabilidade e a cobertura dos ativos não correntes. Estes rácios permitem, aferir a forma como a empresa se financia, o grau da sua independência financeira e a sua capacidade para fazer face aos seus compromissos a

médio e longo prazo (não correntes).

A **autonomia financeira** é um rácio que varia entre 0 e 1 (embora possa assumir valores negativos quando o capital próprio da empresa é negativo. Este rácio exprime a solidez financeira da empresa e a sua capacidade para solver os seus compromissos não correntes. Quanto maior o seu valor, menor o peso dos capitais alheios no financiamento dos ativos da empresa e menores os respetivos encargos financeiros (juros de empréstimos obtidos).

$$\text{Autonomia Financeira (\%)} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Ativo}}$$

Solvabilidade - A solvência corresponde à aptidão de liquidar os compromissos O rácio de solvabilidade é um rácio que indica a proporção relativa dos ativos da empresa financiados por capitais próprios versus capitais alheios. Quanto mais baixo, maior a vulnerabilidade. É calculado da forma inversa do rácio debt to equity.

$$\text{Solvabilidade (\%)} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo Total}}$$

A **cobertura dos ativos não correntes**, rácio também conhecido pela regra de equilíbrio financeiro, deve ser sempre superior a 1 quer dizer que capitais próprios e o passivo não correntes, devem pelo menos ser iguais ao valor do ativo não corrente. É um rácio alternativo à liquidez geral

$$\text{Cobertura dos Ativos não Correntes (\%)} = \frac{\text{Capital Próprio} + \text{Passivo não correntes}}{\text{Ativo não corrente}}$$

- **Indicadores de estrutura de endividamento**

Os encargos financeiros suportados pelas empresas têm um papel fundamental na análise de resultados e por sua vez quanto maior for este indicador, quanto maior é o risco.

$$\text{Custo financiamentos obtidos (\%)} = \frac{\text{Juros suportados}}{\text{Financiamento obtidos}} \quad 21$$

$$\text{Efeito dos Juros Suportados (\%)} = \frac{\text{Resultados antes impostos}}{\text{Resultado Operacional}} \quad 22$$

A pressão financeira é medida pelo efeito dos juros suportados

Outro indicador muito importante é o peso dos encargos financeiros face à atividade da empresa:

$$\text{Custos financeiros vs. Vendas (\%)} = \frac{\text{Resultados Financeiros}}{\text{Vendas}}$$

Segundo Salvador (2013), é um rácio que demonstra que as empresas que apresentem maiores valores, incorrem numa maior probabilidade de insolvência.

Endividamento

Este rácio mede o peso dos capitais alheios, aos quais a empresa recorre, face ao total do seu Capital, possibilitando avaliar o grau de dependência e o risco associado

$$\text{Endividamento (\%)} = \frac{\text{Capitais Alheios}}{\text{Capitais Totais}}$$

Este indicador é de extrema importância, caso seja nulo, significa que a empresa não tem qualquer obrigação com terceiros; sendo 1, simboliza que são inexistentes os capitais

²¹ Inclui financiamento obtidos correntes e os não correntes

²² Antes de gastos de financiamento e impostos

próprios. Salientamos, que quanto menor o seu valor, menor o risco e maiores serão as garantias oferecidas. Num caso extremo, se o indicador apresentar um valor superior a 1, denota-se que a empresa se encontra em **falência técnica**.

Assim também é necessário compreender a **Estrutura de Endividamento**, tal como referido anteriormente, é de extrema importância conhecer o seu grau de endividamento, mas é igualmente essencial compreender como esta se estrutura. Quanto maior o rácio, maior o peso das dívidas de curto prazo nas dívidas totais.

$$\text{Estrutura de Endividamento (\%)} = \frac{\text{Capitais Alheios de curto prazo}}{\text{Capitais Alheios}}$$

Segundo Neves (2012), a estrutura financeira de uma empresa será tanto mais sólida quanto mais os capitais permanentes cobrirem os ativos fixos.

- **Indicadores de Liquidez**

Os rácios de liquidez sejam eles a geral ou a reduzida proporcionam a informação sobre a capacidade de cumprimento das responsabilidades assumidas ou exigíveis, nomeadamente o pagamento de dívidas a fornecedores, obrigações tributárias e a outros credores, assim como as amortizações de financiamentos de curto prazo.

O rácio de liquidez geral traduz em que medida as obrigações de curto prazo estão cobertas pelos ativos que possam ser transformados em liquidez no vencimento das obrigações. A liquidez geral expressa a capacidade de pagar o seu passivo de curto prazo com o seu ativo de curto prazo. Quando o seu valor é superior a um é, frequentemente, assumido que a empresa possui uma boa situação financeira no curto-prazo. Para Nabais e Nabais (2011) o normal é este indicador situar-se entre valores razoáveis de acordo com o setor, em alguns casos entre 1,5 e 2 é o que os autores consideram normal.

$$\text{Liquidez Geral (\%)} = \frac{\text{Ativo Corrente}}{\text{Passivo Corrente}}$$

O Rácio de liquidez reduzida difere do anterior uma vez que exclui do numerador os ativos menos corrente e ativos biológicos quando aplicável, por isso mesmo é chamado de liquidez reduzida, a interpretação é exatamente a mesma, devem assumir sempre um valor superior a 1 - 100%.

$$\text{Liquidez Reduzida (\%)} = \frac{\text{Ativo Corrente} - \text{inventário e ativos Bio.consumíveis}}{\text{Passivo Corrente}}$$

Dois pontos fundamentais na análise destes indicadores, um, ter o rácio de liquidez superior a um não quer dizer que a empresa não tenha problemas de liquidez, pode haver diferentes níveis de liquidez nas contas. O segundo é que para análise destes rácios devemos ter sempre em conta o ciclo de exploração.

Outra questão fundamental a ter em conta é as necessidades de fundo de maneo, Silva (et al) 2014 afirma que:

“as necessidades de fundo de maneo, podem definir-se de forma simples, como o montante necessário para a organização assegurar o normal desenrolar da sua atividade”

Fundo maneo necessário = Necessidades de Fundo de maneo – Recursos de Fundo de maneo. Os recursos surgem por via dos créditos concedidos pelo Estado e Fornecedores, será sempre uma reserva de segurança de tesouraria corrente.

- **Indicadores de rendibilidade**

Procura medir o rendimento do conjunto de meios as aplicações, utilizadas pela empresa para a prossecução da sua atividade. Representa a remuneração dos capitais investidos independentemente da sua proveniência (capitais próprios ou alheios), sendo a sua maximização um dos objetivos da gestão financeira. Neste ponto de partida podemos avaliar se uma empresa é rentável e a eficiência dos seus recursos. Tendo por

base a demonstração e resultados

$$\text{Rendibilidade das Vendas (\%)} = \frac{\text{Resultado Exploração}}{\text{Volume Negócios}}$$

Este indicador é um indicador económico e traduz a rendibilidade da empresa, após todos os gastos de exploração, traduz a política preços, gastos e eficiência dos fatores utilizados.

O EBITDA²³ em percentagem do volume de negócios é outro indicador de medida da capacidade de a empresa gerar fluxos de caixa operacionais.

$$\begin{aligned} \text{O EBITDA em percentagem do volume de Negócios (\%)} &= \\ &= \frac{\text{EBITDA}}{\text{Volume de Negócios}} \end{aligned}$$

Segundo Jagels e Coltman (2004), este é o rácio que tem como finalidade, analisar a relação entre o resultado operacional e as vendas, medindo a eficácia global da gestão em gerar vendas e controlar as despesas.

Rendibilidade do ativo de uma empresa reflete a eficiência operacional dos ativos e permite avaliar o desempenho da totalidade dos capitais alheios e próprios.

$$\text{Rendibilidade do Ativo (\%)} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Ativo}}$$

A rendibilidade dos capitais próprios segundo Silva e Monteiro (2014: 105) permite aferir os resultados gerados por unidade de capital investido pelos empreendedores, sócios e outros investidores. Aqui podemos ter algumas variações, tais como resultado operacional ou resultado líquido.

²³ EBITDA – Earnings before interest, Taxes, Depreciations and Amortization

$$\text{A rentabilidade dos capitais próprios (\%)} = \frac{\text{Resultado Líquido do Período}}{\text{Capital Próprio}}$$

Outra ferramenta utilizada, é a Análise Dupont, uma técnica que procura analisar a evolução da rentabilidade dos capitais próprios através da decomposição desta em vários fatores explicativos. Estes incluem rácios de rentabilidade, de endividamento e de atividade.

$$\text{RCP (\%)} = \frac{\text{Resultado Líquido do Período}}{\text{Capital Próprio}} \times 100 = \frac{RLP}{V.N.} \times \frac{VN}{Ativo} \times \frac{Ativo}{C.P.}$$

V.N. - Volume Negócios

C.P. – Capital próprio

Por outras palavras, poderemos dizer que:

Rentabilidade dos Capitais Próprios poderá ser aumentada se:

- A rentabilidade das vendas pode crescer;
- As vendas por unidade de ativo aumentarem;
- A autonomia financeira se reduzir.²⁴

De facto, mantendo-se inalterada a estrutura produtiva e comercial de uma empresa, quanto maior for a sua situação líquida em relação ao ativo, menor será a rentabilidade por euro "investido". Segundo Garza et al (2015) a estrutura de capital ótima, é a combinação ideal de dívida e capital que minimiza o custo ponderado de capital e maximiza o valor da empresa.

- **Indicadores de Risco**

Importa fazer aqui uma breve análise de risco, pode ser definido como a tentativa

²⁴ Pressupõe alavancagem financeira positiva. Taxa positiva.

de se medir o grau de incerteza na obtenção do retorno esperado em uma determinada variação de resultados esperados, CVR – Custo Volume Resultados , assim teremos o risco do negócio, o risco financeiro , a instabilidade da procura, volatilidade dos preços, custos de estrutura, risco de liquidez, por fim o risco de insolvência. Para isto deveremos analisar o ponto crítico, ou seja, o ponto onde a empresa não tem nem lucro nem prejuízo, EBIT=0

$$\text{Ponto crítico (\%)} = \frac{\text{Gastos Fixos}}{1 - \frac{\text{Gastos Variáveis}}{\text{Volume de Negócios}}}$$

Margem de Segurança traduz o nível de segurança com que a empresa trabalha

$$\text{Margem de Segurança (\%)} = \frac{\text{Volume de Negócios atual} - 1}{\text{Ponto crítico}}$$

Grau de Alavanca Operacional (GAO) - é um indicador utilizado para medir o risco do negócio da empresa. Quanto maior for o GAO, tanto maior será o risco do negócio. Por outras palavras, um alto grau de alavancagem operacional para uma empresa significa que uma pequena variação do seu volume de vendas ocasionará uma grande alteração dos seus resultados operacionais. Segundo Breia et.al (2014) o risco reside essencialmente na descida das vendas, mantendo os gastos de estrutura. (uma vez que estes são relativamente rígidos.

$$\text{GAO} = \frac{\text{Margem Bruta}}{\text{Resultados Operacionais}}$$

Grau de Alavanca Financeiro (GAF) – é um indicador que também pode ser entendido como o efeito produzido pelo capital de terceiros sobre o património. Segundo Breia et.la (2014) identifica o peso dos gastos financeiros e alerta para as possíveis consequências no futuro sobretudo em situações recessivas.

$$\text{GAF} = \frac{\text{Resultados Operacionais}}{\text{Resultados antes de impostos}}$$

Grau de Alavanca Combinada (GAC) - possível medir o efeito combinado das duas alavancas anteriormente apresentadas. O grau de alavanca combinada (**GAC**) pode ser definido como a capacidade da empresa em usar custos fixos, tanto operacionais como financeiros, para aumentar o efeito de variação das vendas, nos resultados por ação. Mede, assim, a sensibilidade dos resultados por ação às variações do volume de vendas.

$$\text{GAC} = \frac{\text{Margem Bruta}}{\text{Resultados antes de impostos}}$$

Afirma Breia et.la (2014) quando existem resultados extraordinários materialmente relevantes, deverão ser deduzidos aos resultados antes de impostos e denominador seria:

RAI – Resultados Extraordinários.

Segundo Brealey e Myers (1998:996) uma das dez questões nunca resolvidas em finanças é que risco deve uma empresa assumir, uma vez que um risco menor nem sempre é melhor, uma vez que a gestão do risco não é reduzi-lo, mas sim a acrescentar valor.

Segundo Breia et al. (2014) a análise financeira deverá preocupar-se com o equilíbrio, sustentabilidade, rendibilidade, criação de valor e a articulação destes.

3.9 Viabilidade Económica – (Turnaround/Turnabout)

Estratégia de Reestruturação/Recuperação

Uma empresa sujeita a uma estratégia desta natureza tem uma situação caracterizada por/que se reflete em:

- declínio persistente na quota de mercado

- acumulação de prejuízos ou quebra sucessiva nas margens de lucro
- aumento de dívida (onerosa ou não)
- problemas de fundo de maneio
- (provavelmente) elevada rotação de pessoal na sua gestão

à medida que se torna claro que a empresa está em apuros.

Uma empresa chega a uma situação destas quando se afasta da sua competência distintiva e das suas competências nucleares, com uma proliferação de produtos que não se centram naquilo que de melhor a empresa possui para oferecer. A estratégia do negócio passou a estar obsoleta, deixando de fornecer a base para uma vantagem competitiva.

Assim a empresa idealizada segundo Brilman (1995) é a empresa magra ou a “empresa flexível” que, de acordo com estratégias diferenciadas, combina diferentes regimes de emprego dentro de si mesma, com vista a obter tanto flexibilidade funcional como flexibilidade quantitativa.

Nas palavras de Breia (2013) um estudo francês revela que decorrem cerca de três a quatro anos de crise antes da tentativa da resolução do problema. Sendo este este atraso responsável por grande parte da falência das empresas. A experiência mostra que a recuperação das empresas raramente se baseia num aumento das receitas, mas antes na redução das despesas, e na opinião de Brilman (1995), na natureza das decisões: o aumento das receitas depende dos clientes (é uma decisão externa), logo é praticamente impossível modificar o seu comportamento, pelo menos, a curto prazo, lançar produtos novos ou diversificar.

Pelo contrário, a redução de despesas depende de uma decisão dos gestores da empresa (é uma decisão interna) e pode ser efetuada num prazo relativamente curto. Na maioria dos casos esta decisão implica redução de custos com o pessoal e conseqüentemente redução de efetivos.

Em geral, há 3 tipos genéricos de decisões que podem ser empreendidas para suportar um objetivo de viragem e recuperação:

1. Redução de custos e aumento da eficiência em todos os domínios;
2. Redução estratégica dos ativos, alienando os que possuem mais baixo retorno, os que estão subavaliados ou as unidades da empresa que não estão relacionadas com a estratégia futura da empresa; e

3. Alterar a direção da empresa para estratégias geradoras de mais receita e de lucro.

As empresas que trabalham junto ao *break-even*, podem ser recuperadas através da redução de custos, sendo esta a estratégia mais favorecida. O risco desta estratégia é, não só, o efeito no moral dos colaboradores (e isto pode ser muito sério) mas o facto de poderem sair os colaboradores cujas aptidões são necessárias ao sucesso futuro da empresa. De facto, todas as características distintivas e competências nucleares, residem, em última análise, na gestão e no pessoal. É fácil não só diluir as características distintivas e as competências nucleares, mas, por vezes até, destruí-las através de medidas de "vista curta".

Em qualquer caso, uma empresa que esteja muito abaixo do ponto crítico geralmente tem que considerar qualquer tipo de redução dos ativos e de estratégias geradoras de receitas através de melhores estratégias de marketing. Nas palavras de Neves (1997)

“As opções de reestruturação e de orientação da empresa para uma situação de viabilidade é tanto mais difícil quanto mais adiantada for a fase de crise. É mais fácil implementar reestruturações empresariais quando as empresas ainda têm algum valor e apresentam alguma capacidade de resistência às contrariedades.”

Os processos de recuperação, são segundo Ferreira do Ó (2010:111) despoletados sem uma análise inicial sobre a viabilidade dos mesmos. Só após a verificação da viabilidade é que as empresas deveriam ser alvo de um processo de Turnaround. Isto é, os fatores que determinam a viabilidade de um Turnaround começam na noção de que é possível um melhor desempenho que o atual, depois é necessário que o negócio seja gerador de liquidez para financiar todo o processo, reestruturar acarreta custos. (ibid.1) *apud* Blaney (2002)²⁵, temos que aferir previamente se se está a iniciar um processo de “cura de um enfermo “ou a intentar “ressuscitar um morto”.

No entanto, segundo Bibeault (1998), o turnaround empresarial é mais do que uma mudança estratégica e considerada como um processo composto em duas fases: fase

²⁵ Blaney, Mark (2002) *Turning a Business Around : How to spot the warnings signs and Ensure a Business stays Healthy*: How to Books Ltd, UK

de declínio e de recuperação.

De acordo com Slatter et al. (2006) as empresas que necessitam de ser reestruturadas padecem, das seguintes condições: Problemas de *cash flow*. passivo excessivo, uma estrutura de dívida inadequada, ou seja, as empresas com passivo e autonomia financeira que não correspondem ao *cash flow* que a empresa liberta e uma insolvência refletida no Balanço, o que significa que os capitais próprios negativos.

No que se refere à tesouraria existem ações vitais que devem ser levadas, uma a redução da necessidade de fundo de maneio e a melhoria do fundo de maneio nas palavras de Daigne (1994):

1. Na redução das necessidades de fundo de maneio passa por:

- Redução stocks, dos produtos em fabrico e acabados:
- Redução dos produtos em fabrico para clientes;
- Reestruturação da produção para reduzir as perdas de produtividade e aumentar a qualidade
- Renegociações com fornecedores obtenção de melhores condições.

2. Na melhoria do Fundo de Maneio:

- Redução dos imobilizados, extraexploração, através de cedências ou operações de Leaseback;
- Redução de imobilizações de exploração de fraca rentabilidade;
- Aumento de Financiamento via empréstimos;
- Transformação de certas dívidas a curto prazo em dívidas de longo prazo

Num período de crise discute-se três grandes temas:

1. Melhorar rentabilidade e os desempenhos;

2. Mobilizar as competências e as energias;
3. Tornar clientes em clientes “fieis” rentabilizar o valor dos mesmos;

Breia et al. (2014), refere a gestão dos gastos de estrutura (Overhead cost management) e a importância da gestão dos mesmos. Também Daigne (1994) defende alguns **princípios de recuperação**:

- Reagir sem demora. Não se pode pedir contas aos mortos.
- Nunca deixar apodrecer uma situação.
- Agir depressa, adaptando-se à crise, empreender medidas para sair da crise.
- Saber que as contas nem sempre refletem a realidade.
- Não hesitar em tomar decisões e implementar medidas.
- Reencontrar o plano de tesouraria positiva e indispensável para garantir o êxito do próprio plano de reestruturação e desta forma saber estabelecer objetivos realistas e prever as medidas do plano de relançamento.

Nas palavras de Breia et al. (2014) cita: “muitos processos de reestruturação têm de passar por um diagnóstico rigoroso, incluindo nomeadamente a análise crítica de gastos “. De referir também (ibid:1) alguns dos indicadores de alarme, o custo médio dos capitais alheios, os subcontratos, grandes variações de prazo médio, grandes variações de ativos fixos tangíveis, valores elevados em viaturas, inventários elevados, contudo tudo tem uma explicação não se pode tirar conclusões precipitadas. Para Drucker (1981), a estrutura das pequenas empresas só por si dificulta o crescimento e o seu desenvolvimento esta visão do autor retrata bem a realidade da gestão das empresas em Portugal, ainda segundo Drucker (1981) o maior problema das pequenas e médias empresas é que geralmente são pequenas demais para manterem a gestão que necessitam.

Segundo Francis & Desai (2005) as empresas que haviam passado por uma reestruturação com êxito tinham alguma folga nos recursos disponíveis, produtividade elevada e custos elevados que podiam ser reduzidos juntamente com ativos, em comparação com as empresas que não recuperavam. É importante no pensamento de Barker & Duhaime, (1997) ter

presente, que o risco de falhar está presente ao longo do ciclo de vida de todas as empresas, pelo que intervenções adequadas e em tempo oportuno nas empresas que evidenciam dificuldades é crucial e fundamental para permitir a sua recuperação e garantir a sua continuidade, evitando, em consequência, situações estigmatizantes de insolvência e liquidação. Lerbinger (1997), define crise como qualquer evento que traz ou potencializa uma rutura na empresa, nomeadamente na sua rendibilidade, no seu crescimento e na sua continuidade

Todo o tipo de reestruturação ou recuperação têm obviamente de envolver mudanças no seio das empresas e na forma como estas operam, estas mudanças têm que ser duradouras e substanciais, havendo elementos fundamentais que têm que estar presentes, seja ao nível da gestão, dos recursos financeiros necessários à sua recuperação, sem os quais não é possível restaurar a viabilidade a longo prazo de uma empresa Hofer, (1980). Segundo o autor, o declínio é visto como um problema estratégico, que deve ser resolvido pela gestão que deve assim direcionar todos os recursos para uma estratégia de reorientação até que a empresa esteja recuperada. Nunes (1999) estima que a taxa de insucesso do âmbito dos processos de recuperação seja de oitenta e cinco por cento.

Procura-se a sustentabilidade, para Breia et al. (2014) não é mais que a empresa ter resultados positivos, operacionais positivos e cash flow de exploração também positivo a longo prazo.

De salientar também a importância do free Cash flow, a saber é o dinheiro disponível para remunerar quem financia a empresa, após estarem pagos todos os custos operacionais, eventuais variações de fundo de maneiio, impostos. Mede-se a facilidade com que o negócio gera capital que pode ser usado para fazer crescer o próprio negócio ou remunerar as suas fontes de financiamento, desta forma aumenta o valor da empresa.

Pode inclusive acontecer que empresas ou negócios aparentemente muito lucrativos não consigam gerem o free cash flow, pelas necessidades constantes de fundo de maneiio necessário.

4. Processo de Insolvência

De acordo com o Código da Insolvência e da Recuperação da Empresa (CIRE) aprovado pelo Decreto-Lei n.º 53/2004, de 18 de março no seu artigo 1.º refere que um processo de insolvência *"é um processo de execução universal que tem como finalidade a liquidação do património de um devedor insolvente e a repartição do produto obtido pelos credores, ou a satisfação destes pela forma prevista num plano de insolvência, que, nomeadamente, se baseie na recuperação da empresa compreendida na massa insolente"*:

Mateus (2005) refere que um devedor se encontra, numa situação de insolvência quando se encontra impossibilitado de cumprir com as suas obrigações vencidas²⁶.

Por outro lado, o nº2 do artigo 3º do CIRE refere que as pessoas coletivas e os patrimónios autónomos cujas dívidas nenhuma pessoa singular responda pessoal e ilimitadamente, por forma direta ou indireta, são também considerados insolventes quando o seu passivo seja manifestamente superior ao ativo, avaliados de acordo com as normas contabilísticas aplicáveis. Epifânio (2011) refere que finalmente, a lei equipara à situação de insolvência atual a situação iminente, desde que o devedor se tenha apresentado à insolvência. As entidades que podem ser objeto de um processo de insolvência são: pessoas singulares ou coletivas; a herança jacente; as associações sem personalidade jurídica e as comissões especiais; as sociedades civis; as sociedades comerciais e as sociedades civis sob forma comercial até à data do registo definitivo do contrato pela qual se constituem; as cooperativas, antes do registo da sua constituição; o estabelecimento individual de responsabilidade limitada; e quaisquer outros patrimónios autónomos.

Este regime não se aplica às pessoas coletivas públicas; às entidades públicas empresariais; às empresas de seguro, às empresas de investimento que prestem serviços que impliquem a detenção de fundos ou de valores mobiliários de terceiros e os organismos de investimento coletivo. Desta forma Leitão (2005) refere se essa situação acontecesse acarretaria perturbações ao sistema financeiro. O devedor deve requer a declaração da sua insolvência num prazo dentro dos 60

dias seguintes à data de conhecimento da situação de insolvência. Contudo quando devedor seja titular de uma empresa presume-se de forma inilidível o conhecimento da situação de insolvência, ou iminente insolvente, decorrido pelos menos três meses sobre o incumprimento generalizado de obrigações, nomeadamente tributárias, contribuições e quotizações para a Segurança Social, relacionadas com o contrato de trabalho, rendas de qualquer tipo de locação. A declaração de insolvência pode ser requerida por quem for legalmente responsável pelas suas dívidas, por qualquer credor, ainda que condicional e

• ²⁶ Epifânio (2011) refere que se trata de um problema de solvabilidade. Existem situações em que pode acontecer que passivo seja superior ao ativo mas não exista situação de insolvência, porque existe facilidade de recurso ao crédito para satisfazer as dívidas. Por outro lado, pode acontecer que o ativo seja superior ao passivo vencido, mas o devedor se encontre em situação de insolvência por falta de liquidez do seu ativo.

qualquer a natureza do seu crédito, ou ainda pelo Ministério Público, em representação das entidades cujos interesses lhe sejam legalmente confiados, desde que se verifiquem os seguintes factos²⁷:

Suspensão generalizada do pagamento das obrigações vencidas;

Falta de cumprimento de uma ou mais obrigações que, pelo seu montante ou pelas circunstâncias do incumprimento, revele a impossibilidade de o devedor satisfazer pontualmente a generalidade das suas obrigações;

Fuga do titular da empresa ou dos administradores do devedor ou abandono do local em que a empresa tem a sede ou exerce a sua principal atividade, relacionados com a falta de solvabilidade do devedor e sem a designação do substituto idóneo;

Dissipação, abandono, liquidação apressada ou ruinosa de bens e constituição fictícia de créditos;

Insuficiência de bens penhoráveis para pagamento do crédito do exequente verificada em processo executivo movido contra o devedor;

Incumprimento de obrigações previstas em plano de insolvência ou em plano de pagamentos quando o crédito relativamente ao qual o devedor se constitua em mora, se a prestação, acrescida dos juros moratórios, não for cumprida no prazo de quinze dias após interpelação escrita pelo credor;

Incumprimento generalizado, nos últimos seis meses, de dívidas tributárias; contribuições e quotizações para com a segurança social; dívidas emergentes de contrato de

²⁷ Artigo 20º do CIRE

trabalho ou violação ou cessão deste contrato; rendas de qualquer tipo de locação, incluindo financeira, prestações do preço de compra ou de empréstimo garantido pela respetiva hipoteca, relativamente a local em que o devedor realize a sua atividade ou tenha a sua sede ou residência;

Se o devedor manifesta superioridade do passivo sobre o ativo, segundo o último balanço aprovado, ou atraso superior a nove meses na aprovação e depósito das contas, se tal tiver legalmente obrigado;

A apresentação à insolvência / PER faz-se por meio de petição escrita, na qual são expostos os factos que integram os pressupostos de declaração requerida, ou seja:

Sendo o próprio devedor, indica-se a situação de insolvência, se é atual ou apenas iminente, e, quando seja pessoa singular, se pretende a exoneração do passivo restante²⁸; Identifica-se os administradores do devedor e os cinco maiores credores, com exclusão do requerente;

Se o devedor for casado, identifica-se o respetivo cônjuge e indica-se o regime de bens no casamento;

Junta-se a certidão do registo civil, do registo comercial ou de outro registo público a que o devedor esteja eventualmente sujeito;

Não sendo possível ao requerente fazer as indicações e junções, solicita-se que sejam prestadas pelo próprio devedor.

Com a petição, o devedor quando é o requerente deve juntar os seguintes elementos ²⁹:

Relação por ordem alfabética de todos os credores, com indicação dos seus domicílios, dos montantes dos seus créditos, datas de vencimento, natureza e garantias de que beneficiam e

²⁸ Segundo o CIRE, se o devedor for uma pessoa singular, pode ser-lhe concedida a exoneração dos créditos sobre a insolvência que não forem integralmente pagos . No processo de insolvência ou nos cinco anos posteriores ao encerramento deste

²⁹ Artigo 23 ° do CIRE

da eventual existência de relações especiais, quer seja com o devedor singular, quer seja com o devedor pessoa coletiva (empresa);

Relação e identificação de todas as ações e execuções que contra si estejam pendentes;

Documento em que se explicita a atividade ou atividades a que se tenha dedicado nos últimos três anos e os estabelecimentos de que seja titular, bem como o entenda serem as causas da situação em que se encontra;

Documento em que se identifica o autor da sucessão, tratando-se de herança jacente, os sócios, associados ou membros conhecidos da pessoa coletiva, se for o caso, e, nas restantes hipóteses em que a insolvência não respeite a pessoa singular, aqueles que legalmente respondam pelos créditos sobre a insolvência;

Relação de bens que o devedor detenha em regime de arrendamento, aluguer ou locação financeira ou venda com reserva de propriedade, e de todos os demais bens e direitos de que seja titular, com identificação de registo, se for o caso, valor de aquisição e estimativa do seu valor atual;

Tendo o devedor contabilidade organizada, as contas anuais relativas aos últimos três exercícios, bem como os respetivos relatórios de gestão, de fiscalização e auditoria, pareceres do órgão fiscalização, documentos de certificação legal, se forem obrigatórios ou existirem, e informação sobre as alterações mais significativas do património ocorridas posteriormente à data a que se reportam as últimas contas e sobre as operações que, pela sua natureza, objeto ou dimensão extravasem da atividade corrente do devedor;

Tratando-se de sociedade compreendida em consolidação de contas, relatórios consolidados de gestão, contas anuais consolidadas e demais documentos de prestação de contas respeitantes aos três últimos exercícios, bem como os respetivos relatórios de fiscalização e de auditoria, pareceres do órgão de fiscalização, documentos de certificação legal e relatório das operações intragrupo realizadas durante o mesmo período;

Relatórios e contas especiais e informações trimestrais e semestrais, em base individual e consolidada, reportados a datas posteriores a do termo do último exercício a cuja elaboração a sociedade devedora esteja obrigada nos termos do Código dos Valores Mobiliários e dos Regulamentos da Comissão do Mercado e dos Valores Mobiliários;

Mapa de pessoal que o devedor tenha ao serviço

O devedor deve ainda juntar:

Documento comprovativo dos poderes dos administradores que o representem e cópia da ata que documente a deliberação da iniciativa do pedido por parte do respetivo órgão social de administração, se aplicável;

Justificação da não apresentação ou não conformidade de algum dos documentos exigido e já anteriormente relatado;

Oferecer todos os meios de prova de que disponha, ficando obrigado a apresentar as testemunhas arroladas;

- A petição do devedor pode ser acompanhada de um plano de insolvência.

O pedido à apresentação de insolvência/PER pode ser feito pelo próprio devedor ou por qualquer legitimado (credor), ou seja, no caso deste último o requerimento deve conter na petição de origem, a natureza e o montante do crédito, ou a sua responsabilidade pelos créditos sobre a insolvência, consoante o caso, e oferecer com ela os elementos que possua relativamente ao ativo e passivo do devedor.

5. As Providências de Recuperação das Sociedades Comerciais

5.1. Plano de Insolvência

O plano de insolvência pode ser proposto pelo administrador de insolvência, pelo devedor, qualquer pessoa que responda legalmente pelas dívidas da insolvência e qualquer credor ou

grupo de credores cujos créditos representem pelo menos um quinto do total dos créditos não subordinados e reconhecidos.

O plano deve indicar com clareza as alterações dele decorrente para as posições jurídicas dos credores de insolvência, deve indicar a sua finalidade, descrever as medidas necessárias à sua execução, já realizadas ou ainda a executar, e conter todos os elementos relevantes para efeitos de aprovação pelos credores e homologação pelo juiz.

Nesse plano deverá constar a situação patrimonial, financeira e económica; a indicação sobre os meios de satisfação dos créditos junto dos vários credores, nomeadamente um plano de pagamentos; peças contabilísticas previsionais, ou seja, um plano de investimentos (se for o caso), balanço e demonstração de resultados previsional, demonstração de fluxos de caixa previsional, em que deverão estar inseridos os valores do ativo, passivo e capital próprio resultantes da homologação das medidas aprovadas no plano de insolvência comparativamente com os valores resultantes da não aplicação desse plano de insolvência.

Quanto às providências de recuperação que podem ser adotadas no plano de insolvência em vigor, Epifânio (2011), destaca o princípio da liberdade de conteúdo, em que é permitido aos credores adotar alguma das providências previstas na lei, combiná-las, ou escolher outras de fora do elenco legal, devendo sempre ser respeitado o princípio da igualdade dos credores da insolvência.

O plano de insolvência para as sociedades comerciais pode conter as seguintes providências específicas^{30/ 31}:

Uma redução do capital social para cobertura de prejuízos, incluindo para zero ou outro montante inferior ao mínimo estabelecido na lei para o respetivo tipo de sociedade, desde que, neste caso, a redução seja acompanhada por um aumento de capital de montante igual ou superior àquele mínimo;

Um aumento de capital social, em dinheiro ou em espécie, a subscrever por terceiros ou por credores, nomeadamente mediante a conversão de créditos em participações sociais, com ou sem respeito pelo direito de preferência dos sócios legal ou estatutariamente previsto;

³⁰ Artigo 198º do CIRE

³¹ Fernandes e Labareda (2008) referem que estas medidas ostentam muito do que ali se consignava em sede de providências recuperatórias da reestruturação financeira e da gestão controlada do antigo. CPEREF.

Alteração dos estatutos da sociedade;

Transformação da sociedade noutra de tipo distinto;

Alteração dos órgãos sociais;

A exclusão de todos os sócios, tratando-se de sociedade em nome coletivo ou em comandita simples, acompanhada da admissão de novos sócios;

A exclusão dos sócios comanditados acompanhada da redução do capital a zero e conforme já referido no item anterior, tratando-se de sociedade em comandita por ações;

A redução de capital a zero só é admissível se for de presumir que, em liquidação integral do património da sociedade, não subsistiria qualquer remanescente a distribuir pelos sócios;

A aprovação de aumento de capital sem concessão de preferência aos sócios, ainda que por entradas em espécie, pressupõe, em alternativa, que: o capital da sociedade seja previamente reduzido a zero; e que a medida não acarreta desvalorização das participações que os sócios conservem;

A adoção das medidas, nomeadamente alteração dos estatutos da sociedade, transformação da sociedade noutra de tipo distinto e alteração dos órgãos sociais, a menos que o capital tenha sido reduzido a zero ou todos os sócios hajam sido excluídos, depende cumulativamente, de que: o plano de insolvência faça parte igualmente um aumento de capital da sociedade destinado, no todo ou em parte, a não sócios; e que tais medidas pudessem, segundo a lei e o pacto da sociedade, ser deliberadas em assembleia - geral dos sócios, e que do aumento decorra para conjunto dos credores e terceiros participantes a maioria para esse efeito legal ou estatutariamente estabelecida;

A exclusão de todos os sócios, tratando-se de sociedade em nome coletivo ou em comandita simples, acompanhada da admissão de novos sócios e a exclusão dos sócios comanditados acompanhada da redução do capital a zero tratando-se de sociedade em comandita por ações pressupõe o pagamento aos sócios excluídos da contrapartida adequada, caso as partes sociais não sejam destituídas de qualquer valor.

O plano de insolvência também pode prever o saneamento por transmissão, ou seja, a constituição de uma ou mais sociedades, designadas por nova sociedade ou sociedades,

destinadas à exploração de um ou mais estabelecimentos adquiridos à massa insolvente mediante contrapartida adequada³².

Porém o plano pode oferecer aos credores, a algum ou a todos eles, várias opções em alternativa. Se o plano contemplar um aumento de capital social da empresa devedora ou um saneamento por transmissão, a subscrição ocorre anteriormente à homologação, assim como a realização integral das entradas em dinheiro, mediante depósito à ordem do administrador de insolvência, a emissão das declarações de que transmitem as entradas em espécie e a verificação do valor destas pelo ROC³³, designado no plano.

No entanto, a dação de bens em pagamento dos créditos sobre a insolvência, a conversão destes em capital ou a transmissão das dívidas com efeitos liberatórios para o antigo devedor, depende da anuência dos titulares dos créditos em causa.

Não carece de consentimento dos respetivos titulares a conversão de créditos comuns e subordinados em capital da sociedade insolvente ou de uma nova sociedade, bem como a extinção desses créditos por contrapartida da atribuição de opções de compra de participações representativas do respetivo capital social liberadas por conversão de créditos sobre a insolvência de grau superiormente superior, válidas pelo período mínimo de 60 dias contados da data do registo do aumento de capital ou da constituição de uma nova sociedade desde que: a sociedade emitente seja uma sociedade anónima; dos respetivos estatutos não constem quaisquer restrições à transmissibilidade das ações; dos respetivos estatutos conste a obrigatoriedade de ser requerida a admissão das ações à cotação a mercado regulamentado, ou logo que verificados os requisitos exigidos.

O plano de insolvência a nível do passivo pode conter as seguintes providências³⁴:

- ❖ Perdão ou redução do valor dos créditos, quer quanto ao capital, quer quanto aos juros, com ou sem cláusula "salvo regresso de melhor fortuna"
- ❖ Condicionamento do reembolso de todos os créditos ou de parte deles às disponibilidades do devedor
- ❖ Modificação dos prazos de vencimento ou das taxas de juro dos créditos

³² Equivale genericamente à reconstituição empresarial do antigo CPEREF

³³ Nos termos do artigo 28º do CSC

³⁴ Artigo 196º do CIRE

- ❖ Constituição de garantias
- ❖ Cessão de bens aos credores
- ❖ Redução do capital social para cobertura dos prejuízos
- ❖ Redução do capital social a zero (operação harmónio)
- ❖ Aumento do capital social (com ou sem preferência)
- ❖ Alteração dos estatutos da sociedade
- ❖ Transformação da sociedade noutra de tipo distinto
- ❖ Alteração dos órgãos sociais
- ❖ Exclusão de todos os sócios e admissão de novos sócios
- ❖ Exclusão dos sócios comanditados acompanhada da redução do capital a zero

O saneamento por transmissão é também permitido.

É com a sentença de homologação do plano de insolvência que se produzem as alterações aos créditos sobre a insolvência introduzidas pelo plano de insolvência.

Mais se refere que depois, é também com a sentença homologatória que se produz efeitos sobre quaisquer atos os negócios jurídicos previstos no plano de insolvência, prescindindo a lei da forma legalmente prevista. Epifânio (2011) menciona que para isso, é necessário que do processo constem, por escrito, as declarações de vontade de terceiros e dos credores que não tenham votado favoravelmente ou que, de acordo com o plano, devessem ser emitidas após a aprovação.

Mais se infere que a sentença de homologação é título suficiente: para a constituição da nova sociedade, para a transmissão em seu benefício dos bens e direitos que deva adquirir, assim como para a realização dos registos correspondentes; e para a redução, aumento de capital, modificação dos estatutos, transformação, exclusão de sócios e alteração dos órgãos sociais da sociedade devedora, bem como para a realização dos registos respetivos. Contudo Pidwell (2011) vêm salientar essencialmente quatro aspetos que em regra se encontram nos Planos Insolvência:

A forma como medida de recuperação está em abstrato delineada, A lei não enumera tipos de planos nem define o seu conteúdo, deixando aos credores a maior liberdade na sua definição.

Assim, o n.º 2 do art. 195.º, deixa antever três conteúdos possíveis de planos:

regras sobre os meios de satisfação dos credores através de liquidação da massa insolvente;

A recuperação do titular da empresa

Ou a transmissão da empresa a outra entidade.

No artº 196 e seguinte estão previstas providências com incidências no passivo, designadamente a

O plano que se destina a prover à recuperação do devedor designa-se **plano de recuperação** devendo tal menção constar de todos os documentos e publicações respeitantes ao mesmo

A sua inclusão no próprio processo de insolvência;

A multiplicidade de finalidades a que se pode dirigir

A ausência da viabilidade económica como pressupostos objetivos de aplicação.

Fernandes e Labareda (2008) acrescentam que com a sentença, quando os atos estejam sujeitos a registo, constitui título bastante para suportar a respetiva inscrição, seja ele qual for.

O plano de insolvência envolve na sua tramitação:

- Proposta;
- Despacho liminar de admissibilidade ou de rejeição (art. 209.º);
- Convocação E realização da assembleia de credores,
- Aprovação ou não aprovação pela assembleia;
- Homologação judicial do Plano de Insolvência ou não homologação (oficiosa ou a pedido dos interessados) – cf. Artº. 215.º e 216.º.

5.2. PER – Processo Especial de Revitalização

A importância do PER, é definida por Silva (2014:16) «o processo especial de revitalização - abreviadamente e doravante PER - tem, desde logo, uma característica essencial a este fim a que se propõe: permite aos devedores em situação económica difícil ou situação de insolvência eminente a sua recuperação mediante acordo com os seus credores sem que seja decretada a sua insolvência.».

Ora até a este momento sempre que uma empresa pretendia recorrer a um plano de recuperação teria que ser decretada insolvente e de imediato começavam os problemas, os devedores a tardar os pagamentos, os fornecedores a cortarem o crédito ou a quererem receber a pronto, a Banca a fechar de imediato o recurso ao crédito.

Assim o PER evita em parte isto, contudo como o mercado absorve a informação que a empresa se encontra em dificuldades e que procura o entendimento com os credores e como a mesma é publicitada os problemas também surgem se não na mesma medida, quase, contudo a Empresa não é decretada insolvente.

O processo especial de revitalização (PER) é, assim, um processo especialíssimo em relação ao processo de insolvência, no sentido em que este é já um processo especial na aceção do art.º 549.º, n.º 1, do Código de Processo Civil, criado com a finalidade de proporcionar uma ferramenta legal expedita para a recuperação de empresa.

Segundo Silva 2014: 16) «Os traços característicos deste procedimento especial são a *celeridade*, a *consensualidade* e a *iniciativa* do devedor.». O Processo Especial de Revitalização tem carácter urgente, quer pelos prazos, quer pela organização do próprio procedimento.

Uma das principais inovações do Processo Especial de Revitalização é a concessão de um período de Standstill – artigo 17º-E, n.º 1 – que estabelece uma série de efeitos processuais que visam conceder ao devedor um “breathing space”, ou seja, um período durante o qual os credores estão impedidos de instaurar “ações para cobrança de dívidas” contra aquele, suspendendo-se as ações pendentes com idêntica finalidade. O desenho legal do PER apesar de aparentemente simples está, na prática, enlaçado em diversas problemáticas que têm merecido cada vez mais destaque na doutrina e na jurisprudência. Além das suspensões das ações de cobrança de dívida com a aprovação e homologação do plano. A Suspensão serve

como refere Silva (2014) para retirar a pressão e dar uma folga ao devedor.

Visa assim a recuperação da empresa sempre que seja possível, mantê-la no giro comercial em detrimento da liquidação das mesmas, evitando assim que o número de insolvências cresça ao ritmo anterior ao PER à entrada em vigor da Lei nº 16/2012 de 20 de abril, no próprio preâmbulo da revisão, Vieira (2012) pretende-se combater o desaparecimento dos agentes económicos, nas palavras do citado preâmbulo arquitetar soluções eficazes e eficientes no combate ao desaparecimento dos agentes económicos, visa assim a recuperação como objetivo principal, desta forma a nova Lei concerne ao devedor duas situações concretas, os devedores insolventes terão ao seu dispor um plano de recuperação que deixa de se chamar plano de insolvência e os próprios planos de insolvência que visam unicamente a liquidação do património do devedor declarado insolvente.

A nova lei clarifica ainda que os administradores de insolvência, agora administradores Judiciais não podem ser responsabilizados por fatos ocorridos antes da declaração de insolvência e concomitantemente, da sua nomeação (artigo 59º).

Outra das novidades é que no despacho de admissão ao PER o Juiz nomeia sempre o Administrador Judicial provisório nos termos da alínea a) do nº3 do artigo 17º-C, e cabe a este Administrador judicial provisório incluir na lista provisória de créditos, todos os créditos que constem da contabilidade do devedor ou que não constem, mas que porventura sejam do seu conhecimento e todos os créditos reclamados, ainda que não sejam reconhecidos pelo administrador. No PER a lei apenas refere a necessidade de elaborar a lista provisória de créditos. Segundo Casanova e Dinis (2014:73) a grande diferença entre a lista provisória e a lista de créditos reconhecidos e não reconhecidos pelo administrador é que a primeira inclui todos os credores reclamantes, independentemente da análise do administrador.

Da análise do administrador sairão as listas de credores reconhecidos, a lista de credores não reconhecidos, as garantias, privilégios creditórios, taxas de juro moratórios e condições.

Por efeito automático do despacho da petição inicial de admissão ao PER o devedor fica de imediato impedido de praticar atos de especial relevo, tal como definidos no art.º 161, sem a prévia autorização do Administrador Judicial, segundo Epifânio (2015:36) a qualificação de um ato de especial relevo para efeitos de PER dependerá dos riscos envolvidos.

Exemplos de atos de especial relevo:

- Venda da empresa ou de estabelecimentos da mesma;
- Alienação dos bens imprescindíveis para atividade;
- Alienação de participações em outras empresas
- Aquisição de imóveis;
- Celebração de novos contratos de execução duradoura;
- Constituição de garantias e obrigações a terceiros;
- Alienação de qualquer bem, património da empresa de valor igual ou superior a cem mil euros e que represente, pelo menos, 10% do valor da massa insolvente salvo se forem bens de ativo circulante ou for fácil a sua substituição por outro da mesma natureza.

A prática de um ato de especial relevo sem a prévia autorização do Administrador judicial provisório, importa a ineficácia do ato em relação aos bens do devedor.

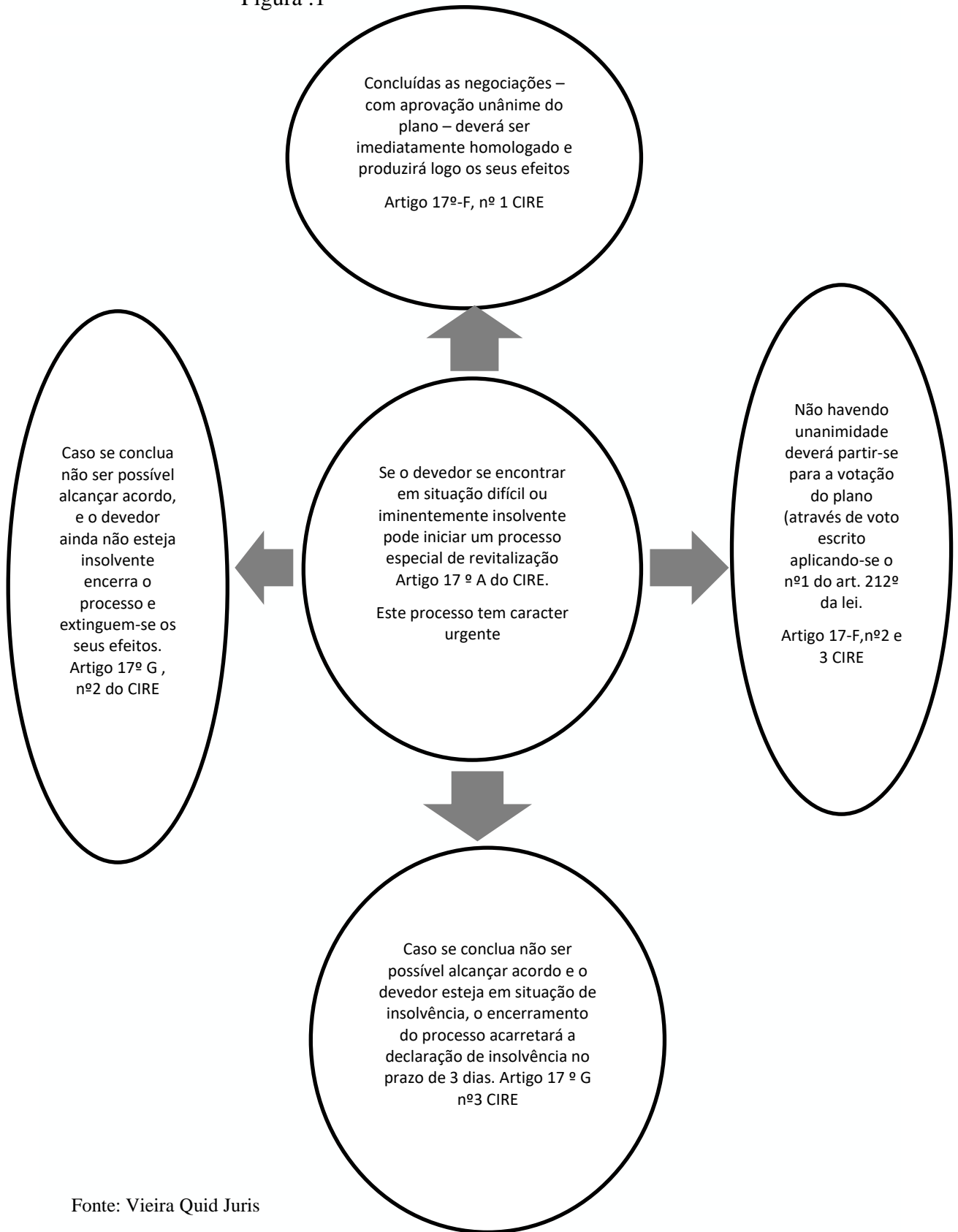
De salientar que, temos factos sujeitos a registo comercial:

- **Designação de administrador judicial provisório em PER** (decorre do art 17.º-C, n.º 3, a)) e n.º 4); e, a sua substituição ou a cessação de funções (oficiosa);

- **Decisão de homologação de plano de recuperação ou decisão de recusa de homologação** (decorre do art. 17.º - F, n.º 6).

5.2.1. Tramitação PER

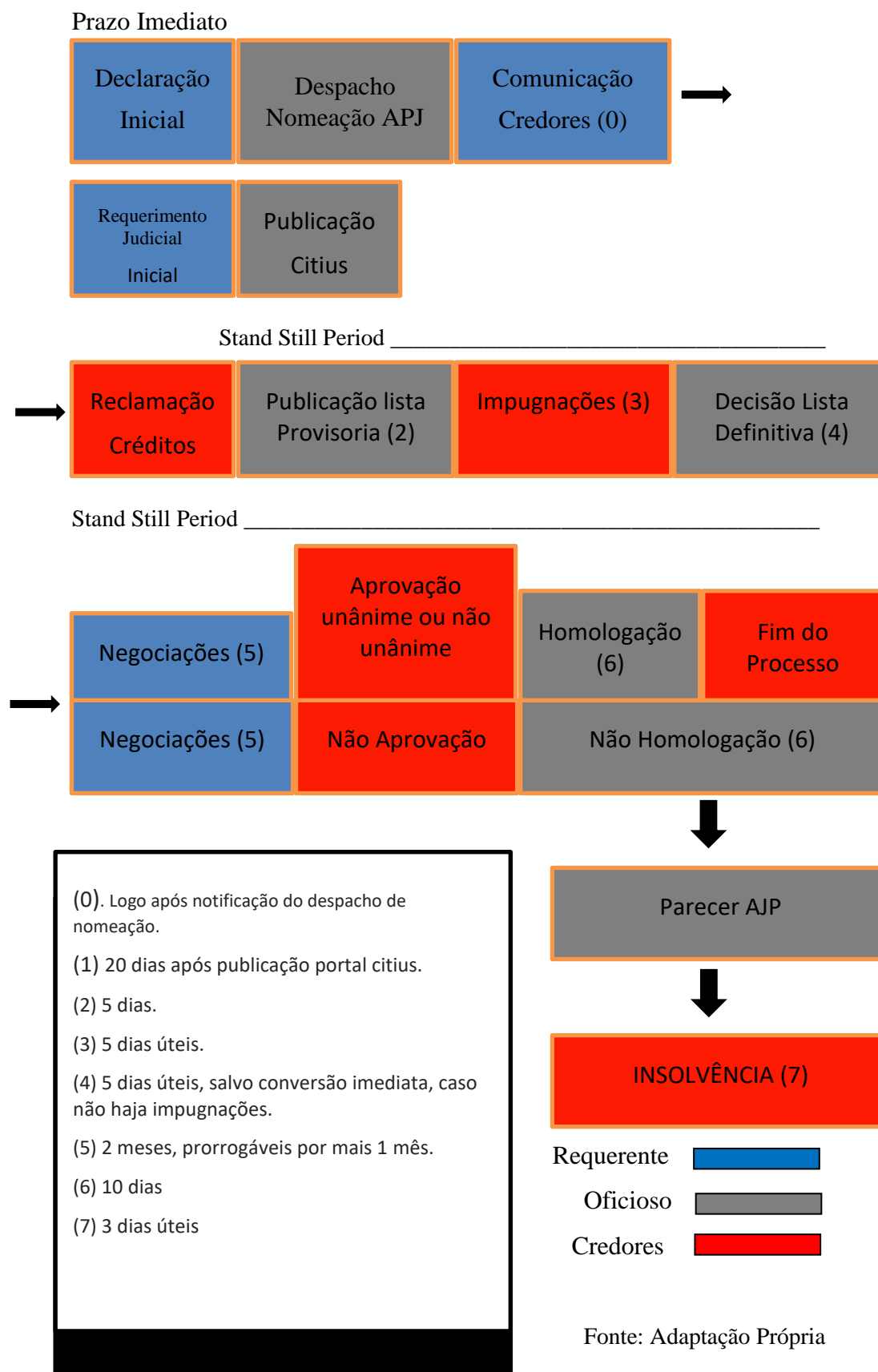
Figura :1



Fonte: Vieira Quid Juris

5.2.2. Processo Especial de Revitalização - Fluxograma

Figura 2



5.2.3 Processo Especial de Revitalização – Jurisprudência

Princípio da igualdade

Ac. STJ de 24/11/15 – relator Juiz Cons.º José Rainho

Estabelecendo o plano de revitalização do devedor diferenciações entre os credores, é necessário que nele se justifique o diferente tratamento, com a indicação das razões objetivas que lhe estão subjacentes.

A simples menção de que existe necessidade do devedor vir a ser apoiado financeiramente no futuro pelas instituições financeiras credoras, não constitui razão objetiva justificadora da desigualdade de tratamento estabelecido no plano, quando tal menção não está acompanhada de uma vinculação efetiva, concreta e programada de apoio por parte dessas instituições financeiras.

A circunstância de alguns credores poderem ser estratégicos para a atividade do devedor não é, só por si, suficiente para derrogar o princípio da igualdade e o da proporcionalidade em prejuízo de outros credores.

As diferenciações entre credores não podem radicar na própria necessidade de aprovação do plano, pelo contrário, é este que tem que respeitar, tanto quanto possível, o princípio da igualdade entre os credores

As questões mais polémicas prendem-se com a interpretação do PER para PESSOAS SINGULARES.

Acórdãos distintos

O PER não é aplicável a pessoas singulares não comerciantes ou empresários - Acs. TRE de 10/09/15, 10/09/15 e 09/07/15, TRP de 12/10/15, de 23/06/15, de 23/02/15, de 19/04/16, de 28/06/16 e de 13/09/16, Acs. TRL de 28/04/16, 21/04/16, 07/04/16, 20/09/16 e de 24/11/15

O PER é aplicável a estes devedores - Ac. TRC de 07/04/16, TRE de 21/01/16, de 10/09/15, de 09/07/15 (trata-se de acórdão diferente do anteriormente citado e tirado no mesmo dia, obviamente com relatores diferentes do anterior) e de 05/11/15, TRG de 25/02/16, TRP de 21/04/16, TRC de 13/07/16.

Uma vez que era necessário esclarecer o Supremo Tribunal já se pronunciou em relação ao PER Pessoas singulares – STJ.

Ac. STJ de 10/12/15 – Relator Pinto de Almeida

Com a revisão de 2012, foi alterada a filosofia que estava originalmente subjacente ao CIRE, assente num sistema de falência/liquidação, passando a privilegiar-se a recuperação do devedor. Foi, assim, com este objectivo que foi criado o processo especial de revitalização, tido como solução eficiente para a referida recuperação e no "combate ao desaparecimento de agentes económicos" e ao inerente "empobrecimento do tecido económico português". Neste pressuposto, as normas que regem o PER devem ser interpretadas restritivamente, no sentido de que esse processo especial não é aplicável às pessoas singulares que não sejam comerciantes, empresários ou que não desenvolvam uma **actividade económica por conta própria**.

Ac. STJ de 12/04/16 – Relator Salreta Pereira

O PER não se aplica aos devedores, pessoas singulares - que trabalham por conta de outrem.

Ac. STJ de 21/06/16 – Relatora Ana Paula Boularot

O regime jurídico do PER não é aplicável às pessoas singulares, que não exerçam a sua actividade profissional como agentes económicos.

A estas é apenas possível o recurso ao processo de insolvência e neste podem socorrer-se do plano de pagamentos aludido nos artigos 249º a 251º do CIRE, expediente este, mais célere e expedito, destinado a ser utilizado, precisamente, por pessoas singulares não empresárias e titulares de pequenas empresas.

Assim ficou esclarecido em definitivo a abrangência e aplicabilidade do PER a pessoas singulares.

5.3. PER versus SIREVE

O Sistema de Recuperação de Empresas por via Extrajudicial (SIREVE), visa promover a recuperação pela via extrajudicial das empresas através de um acordo estabelecido com os credores que representem pelo menos 50% do total dos créditos em questão. Dá-se início ao procedimento com requerimento junto do IAPMEI, Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, a quem compete acompanhar as negociações. Com este procedimento suspende-se o prazo fixado no n.º1 art.º18 do CIRE para apresentação à Insolvência. Outras das exigências é sempre obrigatório a participação da Autoridade Tributária, Fazenda Pública e da Segurança Social, podendo as mesmas manifestarem a sua indisponibilidade para celebração do respetivo acordo.

A utilização do SIREVE não impede o recurso ao PER Processo Especial de Revitalização, contudo o recurso ao PER durante a utilização do SIREVE determina a extinção deste procedimento. Para além disso, a empresa que recorre ao PER fica impedida de recorrer a outro PER, nos dois anos seguinte ao encerramento do PER sem obtenção de acordo ou sem homologação do plano aprovado ou ainda se verificando o incumprimento dos termos expressos no plano de recuperação, de poder vir a utilizar o SIREVE (art.º 18.º, n.º6).

O prazo para conclusão do procedimento é de três meses, prorrogável por mais um. O SIREVE constitui assim uma verdadeira alternativa à via judicial, sendo mais flexível e eficiente e permitindo reestruturações a todos os níveis, mais vantajosas para todos os envolvidos. Pelo art.º7 do Decreto lei n.º 178/2012 é o IAPMEI que procede à análise da viabilidade da empresa e da adequação do acordo pretendido à sua viabilização emitindo o respetivo parecer técnico no prazo de 30 dias, contudo como na prática era de difícil aplicação este artigo veio a ser revogado pelo art.º10º, a do Decreto Lei 26/2015.

O insucesso empresarial é inerente à realidade da economia de mercado e do espírito empresarial, pelo que a criação de um ambiente mais favorável às empresas em risco pode impedir um conjunto de insolvências e, conseqüentemente os impactos negativos na produção de riqueza nacional, no nível de emprego e no grau de ressarcimento dos créditos

de fornecedores e outros stakeholders públicos e privado³⁵

Desde o início de operacionalização do SIREVE até 30 de junho de 2015, 504 empresas apresentaram o seu processo de reestruturação e revitalização empresarial na plataforma eletrónica disponibilizada pelo IAPMEI, de suporte à recuperação de empresas em situação económica e financeira difícil. ³⁶

Do conjunto de empresas que, até à data de referência se apresentaram ao SIREVE, mantém-se a prevalência de processos protagonizados por Micro e Pequenas Empresas - 427 empresas - as quais correspondem a cerca de 85% do total dos processos apresentados. Médias 14% Grandes 2% Micro 47% Pequenas 37% Informação relevante sobre o recurso ao Sistema de Recuperação de Empresas por via Extrajudicial - SIREVE Desde o início de operacionalização do SIREVE até 30 de junho de 2015, 504 empresas apresentaram o seu processo de reestruturação e revitalização empresarial na plataforma eletrónica disponibilizada pelo IAPMEI, de suporte à recuperação de empresas em situação económica e financeira difícil. Face aos resultados da distribuição em causa, mantém-se igualmente o alinhamento com a realidade das Micro e Pequenas Empresas no conjunto do tecido empresarial português.

Quadro 1

| SIREVE | | |
|----------|-----|------|
| Empresas | Nº | % |
| Micro | 237 | 47% |
| Pequenas | 189 | 38% |
| Média | 69 | 14% |
| Grandes | 9 | 2% |
| Total | 504 | 100% |

Fonte: IAPMEI Junho2015

Relativamente ao estágio dos processos presentes ao SIREVE não se registam alterações substantivas relativamente aos dados reportados anteriormente. As causas da não aceitação (recusas) de processos continuam, no essencial, a decorrer de não conformidades processuais e técnicas relativamente aos requisitos exigidos para acesso ao SIREVE e que não foram

³⁵ Introdução do guia para processos de recuperação de empresas - PORTUGAL. Governo de Portugal. Programa revitalizar. [Em linha]. Lisboa, maio 2013. [consultado em 18 abril. 2015]. Disponível em: <http://www.iapmei.pt/resources/download/GuiaSIREVE-v052013.pdf>

³⁶ http://www.iapmei.pt/resources/download/SinteseInformativaSIREVE_Junho2015.pdf

sanadas em tempo útil pelos promotores.

Quadro2

| Estado dos processos SIREVE | | |
|-----------------------------|-----|--------|
| Empresas | Nº | % |
| | 504 | |
| Aceites | 434 | 86,10% |
| Recusados | 69 | 13,70% |
| Em aceitação | 1 | 0,20% |
| Total | 504 | 100% |

Fonte: IAPMEI Junho 2015

Importa lembrar que O SIREVE, constitui um procedimento que visa promover a recuperação extrajudicial de empresas, através da celebração de um acordo entre a empresa e todos ou alguns dos seus credores, desde que representem no mínimo 50% do total das dívidas da empresa, e que viabilize a recuperação da situação financeira da empresa. Têm legitimidade para requerer a sua recuperação através do SIREVE qualquer empresa que se encontre em situação económica difícil ou numa situação de insolvência meramente iminente ou atual. Pelo que, as empresas interessadas devem dirigir, por meios eletrónicos, um requerimento nesse sentido ao IAPMEI. O requerimento deve ser preenchido de acordo com o modelo disponibilizado no sítio da internet do IAPMEI, este requerimento contém : os fundamentos do recurso ao SIREVE; a identificação das partes a participar no SIREVE; a identificação do credor ou credores que representem, pelo menos, 50% das dívidas da empresa constantes do balancete analítico, o qual deve reportar uma situação patrimonial com a antiguidade não superior a três meses relativamente à data da apresentação do requerimento; o conteúdo do acordo que a empresa pretende obter; e, o plano de negócios.

O SIREVE vem permitir que seja concedido o benefício de garantias prestadas pela empresa, aos credores que concedam meios financeiros à empresa devedora, no decurso das negociações deste procedimento, e que deste modo contribuam ativamente para a recuperação da empresa.

Segundo Fernandes e Labareda (2013:1077) existe uma clara preferência do legislador pelo PER em detrimento do SIREVE.

5.4. Princípios orientadores da recuperação extrajudicial de devedores

A conduta do devedor e dos credores durante o procedimento extrajudicial de recuperação de devedores deve orientar-se pelos seguintes princípios³⁷:

Primeiro Princípio: O procedimento extrajudicial de recuperação de devedores corresponde às negociações entre o devedor e os credores envolvidos tendo em vista obter um acordo que permita a efetiva recuperação do devedor. O procedimento extrajudicial, corresponde a um compromisso entre o devedor e os credores envolvidos, e não a um direito, e apenas deve ser iniciado quando os problemas financeiros do devedor possam ser ultrapassados e este possa de facto manter-se em atividade após a conclusão do acordo.

Segundo Princípio: durante todo o procedimento as partes devem atuar de boa-fé, tendo em vista uma solução construtiva que satisfaça todos os envolvidos.

Terceiro Princípio: de modo a garantir uma abordagem unificada por parte dos credores, que melhor sirva os interesses de todas as partes, os credores envolvidos podem criar comités e/ou designar um ou mais representantes para negociar com o devedor. As partes podem ainda designar peritos que as aconselhem e auxiliem nas negociações, em especial nos casos de maior complexidade.

Quarto Princípio: os credores envolvidos devem cooperar entre si e com o devedor de modo a concederem ao devedor tempo suficiente (mas limitado) para obter e partilhar toda a informação relevante e para elaborar e apresentar propostas para resolver os seus problemas financeiros (período designado por período moratório). O período moratório é uma concessão dos credores envolvidos ao devedor, e não um direito deste.

Quinto Princípio: durante o período moratório os credores envolvidos não devem agir contra o devedor, devendo abster-se de intentar novas ações judiciais ou procurando suspender as que se encontrem pendentes.

Sexto Princípio: durante o período moratório, o devedor compromete-se a não praticar

³⁷ http://www.dgpj.mj.pt/sections/noticias/principios-orientadores/downloadFile/attachedFile_f0/Principios_orientadores_da_recuperacao_extrajudicial_de_devedores.pdf?nocache=1317395122.07

qualquer ato que ponha em causa os direitos e as garantias dos credores (conjuntamente ou a título individual), ou que, de algum modo, afete negativamente as perspectivas dos credores de verem pagos os seus créditos, em comparação com a sua situação no início do período moratório. **Sétimo Princípio:** O devedor deve adotar uma postura de absoluta transparência durante o período moratório, partilhando toda a informação relevante sobre a sua situação, nomeadamente a respeitante aos seus ativos, passivos, transações comerciais e previsões da evolução do negócio.

Oitavo Princípio: Toda a informação partilhada pelo devedor, incluindo as propostas que efetue, deve ser transmitida a todos os credores envolvidos, e deve ser tratada por estes como confidencial, não podendo ser usada para outros fins, exceto se estiver publicamente disponível.

Nono Princípio: as propostas apresentadas e acordos realizados durante o procedimento (incluindo aqueles que apenas envolvam os credores) devem refletir a lei vigente e a posição relativa de cada credor no momento do início das negociações.

Décimo Princípio: as propostas de recuperação do devedor devem basear-se num plano de negócios viável e credível, que evidencie a capacidade do devedor de gerar fluxos de caixa necessários ao plano de reestruturação (demonstrando que o mesmo não é apenas um expediente para atrasar o processo judicial de insolvência), e que contenha informação respeitante aos passos a percorrer pelo devedor de modo a ultrapassar os seus problemas financeiros.

Décimo Primeiro Princípio: se durante o período moratório ou no âmbito da reestruturação da dívida, for concedido financiamento adicional ao devedor, o crédito resultante deve ser considerado como garantido.

6. Apresentação de caso - estudo empírico

6.1. Preâmbulo

No presente estudo dividimo-lo em duas partes, análise de pessoas singulares e uma outra de uma pessoa coletiva (uma empresa).

Os PER apresentados são reais, por essa mesma razão estão descaracterizados, e todos terminados com sucesso, ou seja, aprovados e homologados.

No Caso da empresa iremos apresentar um PER também um caso real, também ele descaracterizado, aprovado e homologado e iremos fazer uma análise crítica do mesmo.

Nos anexos e apêndices apresentamos as contas da empresa, o PER e análise financeira efetuada.

6.2 PER - Pessoas Singulares

6.2.1. PER – Pessoa Singular - Sexo feminino

No primeiro caso, ver anexo; temos um PER, de um particular que teve um perdão efetivo de 90% nos créditos comuns, que se refletiu no valor de 56.038,63 €, numa dívida total de 237.700,94€. Que por via do PER, passou para 174.794,37 € sendo que reflete um crédito habitação de 168,847,00€ e um crédito comum depois de aprovado e homologado o PER, de 5947,37€ e não de 61.986,00€.

Os 5947,37€ irão ser pagos em 120 meses e com uma carência de 24 meses. Neste caso em concreto foi possível revitalizar a pessoa e assim a mesma fazer face às suas responsabilidades. Entrou em incumprimento por atrasos de pagamento dos salários e corte drástico de comissões, por um lado pela retração económica e por outro como vendedora não conseguia vender o que estava habituada a vender. Passou de um passivo de curto prazo de 61.986,30 € que manifestamente lhe era impossível cumprir pois estávamos a falar de valores totais de prestações de mais 2.500,00€

mês. Para agora pagar cerca de 380€ pois encontra-se ainda no período de carência. É um Fresh Start.

6.2.2. PER – Pessoa Singular - Sexo Masculino

No segundo caso estamos a falar de uma pessoa singular do sexo masculino, casado e com uma filha, diplomata, com um salário fixo. Por via de acumular créditos e de uma fiança prestada viu-se confrontado com o valor de 66.246,98 € de créditos de curto prazo, num total de 220.474,56€. O peso do perdão efetivo no total da dívida é de 42% O presente plano de recuperação prevê a satisfação dos credores pela recuperação do Revitalizante, permitindo que o pagamento aos credores seja efetuado á custa dos rendimentos gerado o que para a atual realidade após o PER aprovado e homologado é perfeitamente possível este senhor cumprir com as suas obrigações. Quando aplicado a pessoas singulares a resposta não pode deixar de ser positiva, contudo, no que concerne a vantagens e desvantagens do procedimento, é uma questão mais complexa, que deverá ser muito bem ponderada casa a caso.

Carecendo de algumas reservas e cautelas. O exemplo claro deste segundo PER é que a origem das dificuldades financeiras, está numa fiança, aval. Esta questão tem sido objeto de uma enorme discussão com acórdãos do Tribunal da Relação de Coimbra a dar provimento que o Processo Especial de Revitalização é aplicável às pessoas singulares (não comerciantes), Acórdão 3876/15.3T8ACB.C18, e um outro contraditório, o Acórdão 1518/14.3T8STR.E1, do Tribunal da Relação de Évora que o mesmo procedimento não é aplicável a pessoas singulares não comerciantes. O Supremo Tribunal de Justiça, através do acórdão de 10 de Dezembro de 2015, entende que o Processo Especial de Revitalização (PER) não é aplicável às pessoas singulares que não sejam comerciantes, empresários ou que não desenvolvam uma atividade económica por conta própria. O Supremo entende que o PER foi criado em 2012 com o objetivo de permitir a recuperação dos agentes económicos e evitar o seu desaparecimento, com o conseqüente empobrecimento do tecido económico português. No que se refere à procura do PER por parte das pessoas singulares para tratamento das situações de sobre-endividamento ou outras. É cada vez mais recorrente e é crescente. Até 30 de Junho de 2015, tinham sido instaurados 1 810 PER por pessoas singulares. E a taxa de sucesso, calculada com base nos processos concluídos com aprovação/homologação de um plano de recuperação, é, também, muito interessante:

53,70%. Também neste caso há um claro Fresh Start do devedor.

6.3. PER – Pessoa Coletiva

Vamos agora apresentar o estudo sobre o PER de Pessoa Coletiva e uma análise às suas contas. Contexto empresarial: **Empresa setor construção.**

O plano de atividades previsto, e as metas inicialmente definidas, ficaram muito abaixo do exigido e que se pressupunha realizável. Fatores diversos conjugados, desviaram muito a Empresa desses alvos, com consequências que os resultados obtidos espelham. Os mercados nacional e espanhol, caíram para valores fora de qualquer previsão.

A crise mundial iniciada com o sub prime nos EUA na segunda metade de 2008 atingiu, com forte intensidade a economia portuguesa, em todos os sectores, públicos e privados, designadamente, nas áreas ligadas ao setor e com grande um extraordinário impacto no mesmo.

A referida crise originou um forte desinvestimento (desalavancagem) por parte da banca, principalmente, a partir de 2009. Os efeitos da crise em Portugal agudizaram-se durante os anos de 2012 e 2013, tendo um enorme impacto negativo no sector em que se insere a atividade da empresa, que é, reconhecidamente, um dos sectores mais afetados pela crise. A realização dos investimentos necessários para a modernização da empresa, exigiu um consumo considerável de capitais apenas possível com o recurso a endividamento bancário.

Estas limitações impostas pelo sistema financeiro para além de terem bloqueado o acesso ao crédito por parte da empresa, levaram a que os seus fornecedores, também eles por falta de acesso ao crédito, deixassem de poder continuar a conceder os habituais prazos de pagamento, tão importantes no financiamento das necessidades de fundo de maneio em qualquer empresa. O que culminou que, quer o sector privado, quer o sector público, reduziram, drasticamente, os seus investimentos.

Os factos que aqui se descrevem, naturalmente, produziram efeitos na requerente, que viu a sua atividade decrescer, acompanhando a quebra no sector.

Em consequência desta alteração estrutural, a empresa deixou de cumprir com as suas obrigações, especialmente com a Banca, vendo agravadas, ainda mais, as suas condições

de financiamento e, ao mesmo tempo, viu exponencialmente dificultado o dia-a-dia empresarial.

A falta de obras no mercado da Construção Civil em Portugal veio a traduzir nos objetivos resultados inferiores a 40 %, o que se torna impossível a sua continuação. Embora a Administração se tenha apercebido que se teria de alterar completamente o caminho seguido até então decidiu assim, iniciar um processo de revitalização da empresa, um PER, em abril de 2015.

A Empresa realizou alguns investimentos em I&D, equipamento e alargamento da área coberta fabril com valores substancialmente elevados a rondar os 800.000,00 euros, onde não houve qualquer proveito.

Face a toda a problemática dos últimos exercícios, os custos financeiros aumentaram, imparidades exponenciaram, o nível do endividamento da empresa entre 2012 e 2014 aumentou drasticamente o que levou à situação atual.

Vamos passar analisar os fatores mais relevantes das contas dos últimos cinco anos. O inventário não era real e após as respetivas correções o balanço de 2014 já reflete essa correção com menos de um milhão de euros.

A nível estratégico a empresa adquiri-o umas novas instalações no valor de cerca de oitocentos mil euros que se traduziram em empréstimos bancários, investimento não justificado. Os financiamentos bancários em cinco anos tiveram um crescimento de cem por cento, no mesmo período a dívida ao estado disparou mais de duzentos e oitenta por cento.

Nos últimos dois anos a empresa apresenta resultados operacionais negativos, a correção efetuada no inventário demonstra uma clara manipulação de resultados nos anos anteriores, onde aparentemente a empresa apresentaria resultados operacionais positivos.

Houve um ajustamento de pessoal com despedimento de grande parte dos ativos humanos, cerca de cinquenta por cento. Os investimentos realizados em ativos correntes registaram um peso excessivo na rubrica de clientes evidenciando as dificuldades de recebimento da empresa.

O recurso aos financiamentos obtidos verificou-se em termos de curto prazo nomeadamente no ano de 2013, a nível de fornecedores as contas apresentam-se praticamente estáveis nos últimos 5 anos o que demonstra a falta de capacidade para pagar da empresa. Portanto a

empresa financiou-se por dívida a fornecedores e dos financiamentos em instituições de crédito.

A autonomia financeira veio sempre a decrescer no período em análise sendo que no último ano foi negativa.

A atestar a situação crítica da empresa, em que a empresa se encontra está o rácio de solvabilidade sempre decrescente sendo que no último ano já é negativo. O grau de liquidez imediata é zero. A empresa encontra-se demasiado endividada, relativamente a terceiro o que nas palavras de Brealey e Meyers (2010), implica um risco elevado O risco de insolvência foi sempre muito elevado nestes últimos cinco anos. A margem EBITDA veio sempre a decrescer sendo que em 2014 e 2015 já é negativa.

A rentabilidade líquida das vendas é inexistente ou negativa, o que demonstra as grandes dificuldades da empresa.

Contudo, um eventual cenário de processo de insolvência em vez de PER implicaria, no mínimo, amplificar as dúvidas e incertezas sobre os destinos finais do processo de reestruturação, o que afetaria, ainda mais, a confiança de Fornecedores, Bancos e Trabalhadores, por um lado, e de clientes, por outro lado.

O valor da empresa seria por certo prejudicado. E o plano de insolvência, mesmo na vertente de recuperação, teria de traduzir nas propostas de pagamentos aos credores aquela perda de valor da empresa.

E como também se depreende, em processo de insolvência, num cenário de liquidação da empresa, o valor dos ativos é manifestamente insuficiente para fazer face ao passivo, e sempre em piores condições para os credores do que as propostas pelo plano de recuperação no processo especial de revitalização. Mas esta empresa teria recuperação?

Na breve análise efetuada e pelos resultados obtidos era de prever a sua insolvência o que veio acontecer após o primeiro PER ser aprovado a empresa veio a recair a entrar em novo PER que por sua vez caiu em insolvência. Com a adesão ao PER a empresa transfere-se “para os cuidados intensivos”, definha em vez de reanimar.

7. Conclusão

No que se refere à procura do PER por parte das pessoas singulares para tratamento das situações de sobre-endividamento ou outras são, cada vez mais recorrentes, em 2015, esta procura foi crescente.

Até 30 de Junho de 2015, tinham sido instaurados 1 810 PER a taxa de sucesso, calculada com base nos processos concluídos com aprovação/homologação de um plano de recuperação, é, mais de metade cerca de 53,70%.

Em relação a PER`S de pessoas coletivas até 30 de junho de 2015, tinham sido instaurados 2784 PER a taxa de sucesso, calculada com base nos processos concluídos com aprovação/homologação de um plano de recuperação, é, mais de metade cerca de 50,51%.

O recurso ao PER, quer para pessoas singulares, quer para pessoas coletivas, prevê que os meios de satisfação dos credores ssejam obtidos na medida da recuperação da pessoa ou da sociedade titular da empresa, ou seja, o que se perspetiva é que os credores, deem o seu acordo a que sejam consolidados os créditos para prazos compatíveis com as capacidades da empresa ou da pessoa singular, para libertar fundos, e que possa assim empresa retomar um nível de negócios que permita uma libertação de fundos capaz de fazer face aos compromissos assumidos ou a pessoa singular gerar fluxos compatíveis com os seus rendimentos afim de poder fazer face ao serviço da dívida.

No caso das empresas, em síntese, o pagamento aos credores é feito por recurso a capitais próprios, obtidos por rendimentos gerados pela manutenção em atividade da empresa, reestruturado o seu passivo e prevenidas as ruturas de tesouraria.

como vimos também na revisão da literatura recuperar é muito mais que reestruturar o passivo e acordos de pagamentos, como vem descrito no PER privilegia-se sempre que possível a manutenção do devedor no giro comercial, mas não a qualquer preço. Por vezes os planos de negócios aprovados são irrealistas. O PER poderá tornar-se um expediente para se ganhar tempo, à espera que um milagre aconteça.

No caso PER da empresa em estudo, revela-se insuficiente, pois não foram tomadas as medidas necessárias ou possíveis para a viabilização da empresa caso esta assim o tivesse. O CIRE veio mudar o anterior paradigma, o objetivo da insolvência é a liquidação, apesar de se enaltecer a iniciativa do legislador com o PER de privilegiar a recuperação no Direito Falimentar, no direito da insolvência a verdade é que não consideramos que tenha sido alterada de todo a filosofia subjacente ao Código de Insolvência e Recuperação de Empresas, contudo admitimos que a instituição do processo especial de revitalização como mecanismo que vise efetivamente a recuperação é de louvar, mas no futuro teremos que ser mais ambiciosos e com outras linhas de orientação para uma efetiva recuperação. Num mundo em constante mudança o fenómeno da insolvência pessoal e ou empresarial, de grandes e pequenas empresas é uma constante.

Nos casos aqui apresentados os planos de pessoas singulares, há um claro ajustamento do passivo e assim relegando para segundo plano um cenário de insolvência e de perda de património, com a simplificação dos processos e os ajustamentos dos prazos os objetivos foram amplamente alcançados.

Parecemos bastante ajustado o PER para pessoas singulares, mas torna-se essencial que os preceitos normativos do CIRE sejam analisados, não só na perspetiva dos interesses dos credores, mas também no interesse do devedor e na manutenção da sua atividade e assim evitar consequências nefastas para a economia, e todos os agentes envolvidos.

Em suma podemos afirmar que o plano especial de revitalização é um sucesso, pela análise estática, as empresas que se apresentaram a PER representavam em termos de passivo, créditos de 27,7 mil milhões de euros e pelo menos 50% destas mantem-se no giro comercial e a nível de postos de trabalho as mesmas empresas representavam cerca de 100 mil postos de trabalho o que quer dizer que pelo menos no curto espaço salvou-se 50 mil postos de trabalho ou adiou-se o despedimento de alguns destes.

Contudo hoje assistimos a alguma controvérsia entre quem pode ou não aceder a este mecanismo, de facto, o aumento do recurso ao PER tem sido exponencial nos últimos anos. Apesar de, no início, terem sido as empresas a usá-lo com mais frequência, em 2014 já tinham perdido a liderança para as pessoas singulares. No entanto, em 2015 deu-se um fenómeno nunca antes visto. Pela primeira vez desde que o mecanismo foi criado, a adesão das famílias caiu brutalmente, a principal explicação para esta queda é precisamente o facto

de haver cada vez mais tribunais a vedar o acesso dos particulares a esta alternativa à insolvência.

O Código da Insolvência não é claro em muitos aspetos e, em muitas situações, as disposições são de tal forma ambíguas que permitem várias interpretações. A questão só se resolverá com jurisprudência ou com uma alteração legislativa.

De facto, quando o PER foi criado, em 2012, não foi feita qualquer distinção sobre o tipo de devedores que podem recorrer a este mecanismo, que se torna mais vantajoso face às insolvências, não só porque tem uma conotação menos negativa, mas também porque suspende as execuções e tem, regra geral, uma resolução mais rápida.

O que parece ser consensual neste momento é que é urgente uma clarificação para uniformizar as decisões judiciais, dois caminhos poderão resolver o problema: uma harmonização, por via de um acórdão do Tribunal Constitucional; ou uma revisão da lei.

Aplicação do PER deverá ser ponderada e só recorrer a este instituto quando o devedor realmente possa beneficiar e tirar dele a solução necessária, para a sua continuidade.

No presente afigura-se alterações legislativas de elevada importância. O Governo pretende criar um novo regime extrajudicial de recuperação de empresas, reviu as regras do PER, que passou a ser apenas para as empresas e criou a figura do mediador de recuperação das empresas. Finalmente houve um esclarecimento e o Processo Especial de Revitalização (PER) passa a estar limitado apenas às empresas e com novas regras de acesso.

A recuperação de pessoas individuais deixa de ser feita através do PER, ou seja, deixou de haver uma indefinição, até agora, não havia distinção entre o Processo Especial de Revitalização para empresas ou para pessoas singulares. O novo programa Capitalizar veio criar um novo regime extrajudicial de recuperação de empresas, este NOVO regime extrajudicial de Recuperação de empresas (RERE). O RERE permite que a empresa em dificuldades possa estabelecer livremente um acordo de reestruturação com os seus credores de forma confidencial.

Aguardam-se assim importantes novidades no campo da recuperação de empresas e particulares para benefícios de todos, do tecido económico e empresarial e dos particulares vítimas também da crise instalada.

8. Bibliografia

- AGÊNCIA Financeira - **Falências em Portugal aumentam 55,2**, [em linha]. [consultado 15 mar. 2013]. Disponível em: <http://www.tvi24.iol.pt/mercados/iol/841796-1727.html>
- AGUIAR, Ana Luísa Silva – **Modelo de Previsão de Falência Aplicado às PME'S Portuguesas**, Universidade do Porto – Faculdade de Economia e Gestão, Porto (2013). Dissertação de Mestrado.
- ALTMAN, Edward - **Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy** , The Journal of Finance, 1968 Vol. 23(4), pp. 589- 609.
- ALTMAN, Edward - **Corporate Financial Distress and Bankruptcy: A Complete Guide to Predicting & Avoiding Distress and Profiting from Bankruptcy**. John Wiley & Sons (1993).
- ALTMAN, Edward - **A further empirical investigation of the bankruptcy cost question**. Journal of Finance. 39 (1984) 1067-1089.
- ALVES, Maria de Lurdes Videira Sequeira Dias – **O Novo CIRE incidências e Repercussões Jurídicas**, UAL – Universidade Autónoma de Lisboa, Departamento Direito, Lisboa (2014) Dissertação de Mestrado.
- ALVES, Sofia Raquel Sousa – **O Processo Especial de Revitalização – Algumas questões no âmbito da Tramitação Processual**, Universidade Católica Portuguesa, Centro Regional Porto, Faculdade Direito, Porto (2014) Dissertação de Mestrado.
- ALCOBIA, Ana Catarina Caria – **O Capital de Risco na Recuperação e Reestruturação de Empresas o Turnaround**, Lisboa ISCTE – Instituto Superior das Ciências Trabalho e Empresas Business School , Instituto Universitário de Lisboa, (2012) - Dissertação de Mestrado.
- ALMEIDA, ANTÓNIO PEREIRA - **Sociedades Abertas in Direito dos Valores Mobiliários**, vol. VI, Coimbra Editora, 2005.
- ALMEIDA, Rui M. P. Almeida; DIAS, Ana Isabel; CARVALHO, Fernando P.M.; FERNANDES, José M. F. Rosa; RIJO, Luís F. C.; REIS, Maria Teresa C.; BENTINHO, Porfírio F. - **SNC Explicado**. ATF Edições Técnicas, 2009. ISBN 9789899641204.
- BARKER, V. L., & DUHAIME, I. M. (1997). **Strategic change in the turnaround process: theory and empirical evidence**. *Strategic Management Journal*, 18(1), 13–38.
- BARROS, Gabriel Cupertino Osório de - **Modelos de Previsão da Falência de Empresas:**

Aplicação Empírica ao Caso das Pequenas e Médias Empresas Portuguesas. Lisboa: Instituto Superior de Ciências do Trabalho e da Empresa, (2008). Dissertação de Mestrado.

- BAPTISTA, Rui Manuel Marques Amaro - **Eficácia de alguns modelos de previsão de falência no tecido empresarial português.** Lisboa: Universidade Lusíada de Lisboa. Dissertação de Mestrado.2000.
- BATISTA, A. Sarmento - **Crédito & Cobranças,** Mope, Lisboa 1996. ISBN 9729700206.
- BATISTA, A. Sarmento- **A Gestão do Crédito como Vantagem Competitiva,** Vida Económica, Porto. 1995 ISBN 9728175604.
- BEAVER, W. H. – “**Financial Ratios as Predictions of Failure**”, Journal of Accounting Research, Vol. 4, Empirical Research in Accounting SelectedStudies, p. 71- 111; 1966.
- BIBEAULT, D. - **Corporate turnaround: How managers turn losers into winners** (2^a Edition.). 1998. Beard Books ISBN 9781893122024.
- BLAYNEY, Mark - **Turning a Business Around: How to spot the warnings signs and Ensure a Business Stays Healthy: How to** Books Ltd, UK 2002.ISBN 9781845280635.
- BLUM, M. **Failing Company Discriminant Analysis,** Journal of Accounting Research, Spring12, (1),1974. pp 1-25.
- BOYLE, R. & DESAI, H. **Turnaround strategies of predictors of business failure.** Journal of Small Business Management, 29 (3),1991, July, pp 33-43.
- BRABAZON, Anthony [et al.] - **Grammatical evolution and corporate failure prediction. GECCO '02 Proceedings of the Genetic and Evolutionary Computation Conference.** 1011-1018. Morgan Kaufmann Publishers Inc. 2002.ISBN 1558608788.
- BREALEY, Richard A.; MYERS, Stewart C. – **Princípios de Finanças Empresariais** 1998, McGraw-Hill ISBN 972829848X.
- BREALEY, Richard A.; MYERS, Stewart c.; MARCUS, Alan J. - **Fundamentals of Corporate Finance.** McGraw-Hill ISBN 0075531097 (2001).
- BREALEY, Richard A.; MYERS, Stewart C. - **Principles of Corporate Finance.** McGraw-Hill ISBN 9780073530741 (2010).
- BREIA, Arménio Fernandes - **Gestão de Riscos de Crédito.** Conferência de Finanças Empresariais, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, dezembro (2013),Disponível em:
<https://www.iscal.ipl.pt/images/iscal/News/Newsletter5Dezembro2013.pdf>.
- BREIA, Arménio Fernandes - **O Controlo dos Gastos de Estrutura (Overhead Cost Management) no contexto da Gestão de Crise,** Conferência de Finanças Empresariais, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, abril (2013).Newsletter 3, Disponível em:
https://www.iscal.ipl.pt/images/iscal/News/Newsletter3_2013.pdf.
- BREIA, Arménio Fernandes - **Reestruturações Económica e Financeira. A Crise Económica e Financeira,** Conferência de Finanças Empresariais, Instituto Superior

de Contabilidade e Administração de Lisboa, janeiro (2013). Newsletter 1, disponível em: https://www.iscal.ipl.pt/images/iscal/News/Newsletter1_2013.pdf

- BREIA, Arménio; MATA, Mário; PEREIRA, Vítor – **Análise Económica e Financeira aspetos Teóricos e Casos Práticos**, Rei dos Livros. Lisboa, 2014 ISBN 9789898305619.
- BRILMAN, Jean - **Gestion de crise et redressement d'entreprises**, Editions Hommes et techniques, Paris 1985, ISBN 2705703691.
- BRILMAN, Jean -**Gestão de Crises e Recuperação de Empresas**, Edições Lisboa: Zénite Edições de Gestão, 1995. ISBN 2705703691.
- BRILMAN, Jean – **As melhores práticas de gestão**; Lisboa; Edições Sílabo, 2000 ISBN 9789726182184.
- BRILMAN, Jean. **L'entreprise reinventé**. Paris:5ª Editions, Les Éditions Organisation, 1997.ISBN 9782708118188.
- CALDEIRA, Jorge – **100 Indicadores da Gestão**, Actual Grupo Almedina, Coimbra 2012. ISBN 9789896940331.
- CASANOVA, Nuno; DINIS, David – **PER O Processo Especial de Revitalização**, Coimbra Editores, 2014.ISBN 9789723222371.
- CASEY, C. e BARTCZAK, N. “**Using Operating Cash Flow Data to Predict Financial Distress: Some Extensions**”, Journal of Accounting Research, 1985 Vol. 23 (19, pp. 384-401.
- CASCAIS, Domingos; FARINHA, José Pedro – **SNC e as pme casos práticos**, Texto Editores, Lisboa, 2010. ISBN 9789724741499.
- CEBOLA, António – **Projectos de Investimento de PME Pequenas e Médias Empresas Elaboração e Análise**, Edições Silabo, Lisboa .2013. ISBN9789726186434.
- CÓDIGO de Insolvência e Recuperação de Empresas – **textos de apoio (2004)**. Direção Geral da Administração da Justiça. Ministério da Justiça.
- CÓDIGO da **Insolvência e da Recuperação de Empresas**, Almedina. Coimbra, 2011. ISBN 9789724045337.
- CÓDIGO das **Sociedades Comerciais**. Procuradoria-Geral Distrital de Lisboa.
- CORREIA, Ana.; MESQUITA, Anabela -**Mestrados e Doutoramentos – estratégias para a elaboração de trabalhos científicos: o desafio da excelência**. 2ª edição, Vida Económica, Porto 2014. ISBN 9789897680502.
- CORREIA, Carta Susana Valente - **Previsão da Insolvência: Evidência do Sector da Construção**. Aveiro: Universidade de Aveiro: departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial, (2012). Dissertação de Mestrado.
- COSTA, Carlos Albino Isaac – **Modelo de Gestão para Micro e Pequenas Empresas**, Lisboa ISCTE – Instituto Superior das Ciências Trabalho e Empresas Business School Instituto Universitário de Lisboa, (2010) - Dissertação de Mestrado.
- COSTA, Horácio – **Criação & Gestão de Micro-empresas & Pequenos Negócios**, 9ª edição, Lidel Lisboa, 2010. ISBN 9789727576777.
- CRISTAS, Maria de Assunção Oliveira – “**Exoneração do Devedor pelo Passivo**

- Restante**” –Themis, Revista da Faculdade de Direito da UNL, setembro de 2005, Edição Especial – Novo Direito da Insolvência.
- CRISTAS, Maria de Assunção Oliveira, in “Exoneração do devedor pelo passivo restante”, Revista da Faculdade de Direito da UNL, Themis, edição especial (2005), p 181.
- DAIGNE, Jean-François – **Como Evitar e Ultrapassar a Crise na Empresa**, Publicações Europa-América, 1994 Lisboa ISBN 9721038016.
- DAMODARAN, , Aswath The Dark Side of Valuation: Valuing Young, Distressed, and Complex Businesses, Kinde Edition 2008.
- DE Andrés Suárez, J.- **Técnicas de Inteligencia Artificial aplicadas al análisis de la solvencia empresarial**. Documento de Trabajo núm. 206, Universidad de Oviedo, Facultad de Ciencias Económicas. 2000.
- DEAKIN, E. (1972), “**A Discriminant Analysis of Predictors of Business Failure**”, Journal of Accounting Research, 10(1), pp. 167-179.
- DRUCKER, Peter. – **Prática de Administração e Empresas**, São Paulo, Editora Pioneira, São Paulo, 1981. ISBN 9788522100934.
- DRUCKER, Peter, - Controls, control and management, in Management controls; New dimensions in basic research, Bonini, C., Jaedicke, R. and Wagner,H(eds), New York: McGraw-Hill, 1964.
- DUARTE, Carlos; ESPERANÇA, José Paulo – **Empreendedorismo e Planeamento Financeiro**, Edições Silabo, Lisboa, 2012. ISBN 9789726186700.
- EPIFÂNIO, Maria do Rosário – “Manual de Direito da Insolvência” – 2ª Edição Almedina. Coimbra, 2011. ISBN 9789724058306.
- EPIFÂNIO, Maria do Rosário – **Processo Especial Revitalização**. 2015. Almedina. ISBN 9784059433.
- EPIFÂNIO, Maria do Rosário – **Introdução. In Os Efeitos Substantivos da Falência**. Porto, Publicações Universidade Católica, 2000. ISBN 972-8069-35-9. Pp. 13-60.
- FAMÁ, R. e GRAVA, J. **Liquidez e a teoria dos elementos causadores de insolvência. Caderno de Pesquisas em Administração**, São Paulo: v.1, n. 12, 2000, abril/junho, pp 10-21.
- FERNANDES, Carvalho e LABAREDA, João, - **Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas Anotado**. 2ª edição. Quid Iuris, Lisboa, 2008.ISBN 9789727246519.
- FERNANDES, Carvalho e LABAREDA, João, - **Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas Anotado** atualizado de acordo com as Leis n.º 16/2012 e 66-B/2012 e o Código de Processo Civil de 2013 . 2ª edição. Quid Iuris, Lisboa, 2013.ISBN 9789727246519.
- FERNANDES, Carvalho e LABAREDA, João, - **Colectânea de Estudos Sobre a Insolvência**, 1º edição. Quid Iuris, Lisboa, 2009.ISBN 9789727244478.
- FERREIRA, Domingos - **Fusões, Aquisições e reestruturações de empresas (Vol. II)**. Lisboa: Edições Silabo 2002.ISBN 9726182816.
- FINK, Steven. – “**Crisis Management: Planning for the Inevitable** “, American Management Association, 1986. ISBN 9780814458594.

- FOMBRUM, Charle J. – **Reputation: Realizing value from the corporate image**. Boston: Harvard Business School Press. 1996.
- FRANCIS, J. D., & DESAI, A. B. (2005). Situational and organisational determinants of turnaround. *Management Decision*, 43(9), 1203–1224. Disponível em: http://www.academia.edu/7594481/Implementing_Turnaround_Strategy_Effect_of_Change_Management_and_Management_Competence_factors
- GABÁS Trigo, F._ **Técnicas actuales de análisis contable, evaluación de la solvencia empresarial**. Madrid: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid 1990
- GARZA, Juvencio; GARZA, Rogelio ; RAMOS, José; MATA, Carlos - **LA AUSENCIA DE LA SALUD FINANCIERA EMPRESARIAL Y LOS DETERMINANTES DE LA ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS PYMES EN LA CIUDAD DE MONTERREY, NUEVO LEÓN**, disponível em : <http://udo.mx/portaludo2/images/archivos/catedracumex/ponencias/Universidad%20Aut%C3%B3noma%20de%20Nuevo%20Le%C3%B3n/Dr.%20Juvencio%20Jaramillo%20Garza/LA%20AUSENCIA%20DE%20LA%20SALUD%20FINANCIERA%20EMPRESARIAL.pdf>. 2015.
- GENTRY, J. , NEWBOLD, P. N. e WHITFORD, D. (1985), “**Classifying Bankrupt Firms with Funds Flow Components**”, *Journal of Accounting Research*, Vol. 23(1), pp. 146-160.
- GOMES, Manuel Tomé Soares, in Do sobreendividamento das pessoas singulares, revista Justiça e Sociedade, Coimbra (2007) disponível em: <http://subjudice.almedina.net/?p=29> consultada em 01-05-2016.
- GONÇALVES, Manuel – **Contabilidade Geral**, Plátano Editores, Lisboa.2011. ISBN 9789727708482.
- GONÇALVES, Filipa Raquel Soares Beleza -**O Processo Especial de Revitalização** – Universidade Católica Portuguesa Porto, Escola de Direito do Porto, Porto (2013) Dissertação de Mestrado.
- GUIMARÃES, Ailton – **Previsão de Insolvência: um Modelo Baseado em Índices Contábeis com Utilização da Análise Discriminante**. Brasília: Universidade Católica de Brasília, (2006), Dissertação de Mestrado.
- GRAVELINE, J. y KOKALARI, M.- **Credit risk. Working Paper**, The Research Foundation of CFA Institute, November.2008.
- KANITZ, S. C. **Como prever falências de empresas**. Revista Negócios em Exame, 95-102 pp, 1974. Consultado em: 09 de abril de 2016 Disponível em: www.periodicos.unc.br/index.php/agora/article/download/929/560
- HAWKINS, David R.- **The Eye of the I: From Which Nothing is Hidden**, Veritas Publishing; Revised edition , 2002. ISBN 78096432619.
- HIRSHFIELD, S.- **Is your company on the slippery slope to bankruptcy? Apparel Industry**,59(12),December, 74-77.1998
- HOFER, C. W. **Turnaround strategies**. *Journal of Business Strategy*, 1980. 19–31.
- INSTITUTO de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento **Revitalização Empresarial**. Lisboa: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Sessão de formação (2013). INSTITUTO de Apoio às

Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento - Biblioteca On-line, Glossário [em linha]. [Consultado. 24 Set. 2015]. Disponível em: <http://www.iapmei.pt/iapmei-gls-02.php?glsid=4&letra=F>.

- JAGELS, M.G., COLTMAN, M.M.-**Hospitality Management Accounting**, 8th Edition, John Wiley and Sons, Inc 2004.ISBN 0471092223.
- LACERDA, J. C. Sampaio. - **Manual de direito falimentar** / Imprensa: Rio de Janeiro, Freitas Bastos, 1971.
- LAFFARGA, J. B.- “**Los modelos de predicción de la insolvencia empresarial: limitaciones y utilidades**”, Boetin AECA, 48, p.31-34. 1999
- LAIA, A.- **Recuperação de empresas: O relatório do gestor judicial**. Porto: Ed. Vida Económica,1999.ISBN 9728307780.
- LEAL, Inês Maria de Azevedo – Projeto de Estágio “**Análise de Rácios Financeiros e a sua influência na concessão de descontos aos lojistas**”, Universidade do Porto; Dissertação Mestrado, 2013.
- LEINTEN, E. , “**Financial Ratios and Different Failure Processes**”, Journal of Business, Finance & Accounting, Vol. 18, 1991 pp. 649-673.
- LEITÃO, Hélder Martins – **Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência Anotado**, 2ªedição Editora – LCLA Almeida & Leitão Lda,2000. ISBN 9789899960909.
- LEITÃO, Luís Menezes -**Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas**, 2.ª ed., Almedina, Coimbra, 2005 ISBN
- LEITÃO, Luís Menezes - **O Direito da Insolvência**, 3.ª edição, Almedina, Coimbra, 2011. ISBN 9789724044132.
- LERBINGER, Otto. **The crisis manager: facing risk and responsibility**. Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 1997 ISBN 9780415892315.
- LIAO, J. Entrepreneurial failures: **key challenges and future directions**. In *Entrepreneurship: the way ahead* (pp. 133–150). 2004, New York: Routledge.
- LIZARRAGA, F. D. **_Información Contable y Fracaso Empresarial: Una Contrastación de los Resultados Univariantes de Beaver con Datos del Registro Mercantil**. VIII Congreso AECA, 1995.pp 601-618.
- LOCHARD, J.– **Os Rácios Essenciais - Como utilizar, interpretar e comentar**. Lisboa: Bertrand Editora, Lda. 2006. ISBN 9722513060.
- LOPES, Ilídio Tomás – **Contabilidade Financeira**, Escolar Editora, Lisboa, 2013. ISBN9789725923726.
- LÓPEZ, Antonio. **Los modelos contable-financieros de predicción de la insolvencia empresarial. Una aportación y su aplicación a una muestra de empresas de los sectores têxtil e de confección de la provincia de Barcelona (1994-1997)**, Tesis Doctoral, Universitat de Barcelona., 2000.
- LOURENÇO, A. e GUIMARÃES, R.. A gestão da crise. Um fenómeno actual. 2011 disponível: www.acim2011.org. consultado em 03 de Maio de 2015.
- MACEDO, Pedro de Sousa. - **Manual de Direito das Falências**, Coimbra Livraria Almedina 1964.

- MADEIRA, Paulo – **Falência ou recuperação empresarial como resultado do declínio organizacional**. Gestin. Castelo Branco. ISSN 1645-2534. n.º2 (Dez. 2003), pp. 180-206.
- MARAIS, M. PATELL, J., WOLFSON, M. **The experimental design of classification models: an application of recursive partitioning and bootstrapping to commercial bank loan classification**. Journal of Accounting Research, supplément, 1984.
- MARIE, Georges de Saint, - Adaptar a Empresa a Tempos Difíceis, Edições Cetop, Lisboa, 1999. ISBN 9726414709
- MARTINS, Alexandre Soveral, - **Da personalidade e capacidade jurídicas das Sociedades Comerciais**, in Estudos de Direito das Sociedades, 10ª ed., Almedina, Coimbra, 2010. ISBN 9789724062686.
- MARTINS, Alexandre Soveral, - **Alterações ao Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas**, texto proferido conferência da livraria Almedina Estádio de Coimbra, 5 de julho, 2012, disponível em: https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/20699/1/alteracoes_CIRE.pdf.
- MARTINS, Alexandre Soveral, - **Um Curso de Direito da Insolvência**, Almedina, Coimbra, 2015. ISBN 9789724059310.
- MARTINS, Luís M. – Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas, Almedina. Coimbra 2010, ISBN 9789724060842.
- MATEUS, Filipe. - **A Dívida das Empresas à Segurança Social**, Vida Económica, Porto, 2005. ISBN: 9789727881307.
- MENEZES, H. Caldeira - **Princípios de Gestão Financeira**. 5ª Edição. Lisboa - Editorial Presença. 1995. ISBN 972231433.
- MORGADO, A - **Processo Especial de Recuperação e de Falência** – uma apreciação do novo regime, Revista de Ciência e Técnica Fiscal nº 370, 1994.pp 51-113
- MORAIS, Georgina; MARTINS, Isabel – Auditoria Interna Função e Processo, 3ª edição, Área Editores. Lisboa, 2007. ISBN 9789898058119.
- MOTA, António Gomes; CUSTÓDIO, Cláudia – **Finanças da Empresa Manual de informação análise e decisão financeira para executivos**, 4ª edição, bnomics, Lisboa 2008. ISBN 9789898020161.
- MOTA; António Gomes; BARROSO, Clementina; NUNES, João; FERREIRA, Miguel- **Finanças da Empresas Teoria e Prática**, 4ª edição, Edições Sílabo. Lisboa, 2012. ISBN 9789726186694.
- MOREIRA; José – **Análise Financeira de Empresas da Teoria à prática**, 2ª edição, Bolsa de derivados do Porto, Porto, 1998. ISBN 9728362129.
- NABAIS, C.; NABAIS, F. - **Prática Financeira II: Gestão Financeira**. Lisboa -Porto-Coimbra: Lidel- Edições técnicas, Lda. 2005.ISBN 972-757-375-4.
- NABAIS, C.; NABAIS, F. – **Prática Financeira I: Análise Económica e Financeira**. 8ª Edição. Lisboa – Porto -Coimbra: Edições técnicas, Lda. 2011.ISBN 9789727577293.
- NASSAR, Paulo. **Tudo é comunicação**. 2ªedição. São Paulo: Lazuli Editora, 2006.ISBN 9788589052160.
- NEVES, João Carvalho das – Diagnóstico e plano de acção para a Recuperação – uma visão

de mercado e de crítica ao CPEREF, Seminário Gestão e Liquidação Judicial, APGS, 1997. Disponível: <http://docplayer.com.br/14468574-Diagnostico-e-plano-de-accao-para-a-recuperacao-uma-visao-de-mercado-e-de-critica-ao-cperef.html>. Consultado 01-03-2016.

- NEVES, João Carvalho - **Análise Financeira: Técnicas Fundamentais**. 17ª Edição, Textos Editora, Lda. 2006. ISBN 9724725979.
- NEVES, João Carvalho das - **Análise e Relato Financeiro**. 5ª Edição. Texto Editores, 2012. ISBN 9789724743264.
- NEVES, João Carvalho das – **Avaliação e Gestão da Performance Estratégica da Empresa**. 2ª Edição. Texto Editores, 2011. ISBN 9789724742977.
- NEVES, João César-Nobel **da Economia 40 anos de Historia da Economia; 62 Galardoados**, 2ª Edição. Principia, 2009. ISBN 9789898131430.
- NUNES, L.C.- **Recuperação de empresas - análise político-económica e legislação**. Porto. Vida Económica, 1999.
- NUNES, Rui Miguel Roberto – **Insolvência no sector cerâmico**. Santarém: Instituto Politécnico de Santarém, Escola Superior de Gestão e Tecnologia, (2012). Dissertação de Mestrado.
- NOBRE, Ana Maria Botelho Daniel - **Modelos de previsão de falências das pequenas e médias empresas em Portugal**. Açores: Universidade dos Açores, (2012). Dissertação de Mestrado.
- NORSA, L. **Anatomia da crise**. In: Lampreia, J. M. (Coord.). Gestão de crise, uma perspectiva europeia. Lisboa: Hugin, 2003.
- Ó, Rogério Ferreira- **Como Recuperar Empresas em Dificuldades o Turnaround em Portugal – Guia de Gestão em Situações Extremas**, bnomics, Lisboa. 2010 ISBN 9789898184634.
- OHLSON, J. A. (1980), “**Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy**”, Journal of Accounting Research, Vol. 18(1), pp. 109-131.
- OLIVEIRA, Joana – **Curso de Processo de Insolvência e de Recuperação de Empresas**, Almedina. Coimbra, 2011. ISBN 9789724044804.
- PERES, Cândido Jorge - A Eficácia dos Modelos de Previsão de Falência aplicação ao caso das Sociedades Portuguesas. Instituto Politécnico de Lisboa ISCAL, Dissertação Mestrado 2014
- PLATT, H. D. **Why Companies Fail: Strategies for Detecting Avoiding and Profiting from Bankruptcy**”, Lexington Books, 1985, Massachusetts. ISBN=0742520382.
- PIDWELL, Pedro – **O Processo de Insolvência e a Recuperação da Sociedade Comercial de Responsabilidade Limitada**, Coimbra Editores, 2011. ISBN 9789723219081.
- PIMENTA, Isabel da Costa – **Modelos de Previsão de Falência Análise Econométrica do setor da construção civil na EU**, Universidade do Porto – Faculdade de Economia, Porto (2015). Dissertação de Mestrado.
- PITA, Manuel – **Curso Elementar de Direito Comercial**, 3ª edição, Área Editora, Lisboa, 2011. ISBN 9789898058607.
- QUIVY, Raymond, CAMPENHOUDT, Luc Van - **Manual de Investigação em Ciências**

- Sociais**. 2ªed. Lisboa: Gradiva, 1998.ISBN 9726622751.
- RODRIGUES, João – Sistema de normalização Contabilística SNC explicado, 4ª edição. Porto Editora, 2014.ISBN 9780018748.
- RODRIGUES, Sara Gonçalves – **Plano Especial de Revitalização**, IPL, Escola Superior de tecnologias de gestão- Instituto politécnico de leiria (2015). Dissertação de Mestrado.
- ROQUE, **José Sebastião, Direito de Recuperação de Empresas**, São Paulo, Ícone Editora Ltda ,2005. ISBN 8527408171.
- ROSS, Stephen A.; WESTERFIELD, Randolph W.; JAFFE, Jeffrey – **Corporate Finance**.2002 Mcgraw-Hill ISBN 9780072831931.
- ROSS, S., WESTERFIELD, R. e JORDAN, B. (1996). **Princípios de administração financeira**. São Paulo: Atlas
- SAIS, L., Carvalho, R. e Amaral, M. - **Instrumentos Fundamentais de Gestão Financeira**, Curso de Economia e Gestão Universidade Católica Portuguesa, Lisboa, 1996. pp 349-376.
- SALVADOR, António Alberto Silva – **Modelo de Previsão de Insolvências - Micro e PME'S Nacionais**, Universidade do Porto – Faculdade de Economia e Gestão, Porto (2013). Dissertação de Mestrado.
- SANCHES, Guilherme Ruben Ribeiro - Processo de reestruturação como elemento de combate à crise financeira nas empresas do PSI-20 do sector não bancário no período de 2009 a 2012, Lisboa, ISCAL (2015) Dissertação de Mestrado.
- SANTO, Rita Espírito – **Living Wills: Planos de Recuperação e de Resolução**, Universidade Católica, Lisboa, 2013. Dissertação de Mestrado.
- SANTOS, Paulo Jorge Madeira dos - **Falência Empresarial: Modelo Discriminante e Logístico de Previsão Aplicado às PME do Sector Têxtil e do Vestuário**. Coimbra: Universidade Aberta, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra,2000. Dissertação de Mestrado.
- SCHIER, C. U. C. -**Controladoria como instrumento de gestão**. 1ª ed. Curitiba: Juruá. Pp 22-60. 2007 ISBN 8521202571.
- SEBASTIÃO, Jackson. - **Análise das demonstrações financeiras como fator determinante na tomada de decisão: estudo do caso de entidades angolanas**, Instituto Politécnico de Setúbal, 2014. Dissertação de Mestrado
- SERRA, Catarina - **Efeitos da declaração de falência sobre o falido: após a alteração do D.L.N. 315/98, de 20 de outubro, ao CPEREF**, in jurídica, Braga, Jul.-Dez., 1998, pp.267-313.
- SERRA, Catarina. - **O novo regime Português da Insolvência, uma introdução**, 5ªed., Almedina, Coimbra, 2012. ISBN 9789724049854.
- SILVA, Ana Isabel dos Santos – **Um Modelo de Previsão de Insolvência Financeira Aplicação ao sector industria transformadora**, Universidade da Beira Interior, Faculdade de Ciências Sociais e Humanas departamento de economia e gestão., Covilhã (2010). Dissertação de Mestrado.
- SILVA, Ana Rita Sabugueiro Coelho da - **Modelos de Previsão de Falência de Empresas**. Lisboa: Instituto Politécnico de Lisboa, Instituto Superior de Contabilidade e

- Administração de Lisboa, (2011). Dissertação de Mestrado.
- SILVA, Amélia Ferreira da; FERNANDES, Raul Alberto – **Indicadores de Continuidade das Sociedades Comerciais**. Revisores e Empresas, Revista da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas, 6:22 (2003) 44-58.
- SILVA, Eduardo; MONTEIRO, Fátima -**Empreendedorismo e Plano de Negócios**, 2ª Edição, Vida Económica. Porto, 2014. ISBN 9789897680120.
- SILVA, Eduardo; ANJOS, Paulo; SILVA, Tânia – **O novo SNC decreto-lei nº-98/2015 de 2 de junho – Análise prática do novo enquadramento normativo e implicações na contabilidade**, Vida económica, Porto, 2015.ISBN 9789897681806.
- SILVA, Fátima – **Processo Especial de Revitalização, notas práticas e jurisprudência recente**, Porto editora, 2014. ISBN 9789720061683.
- SLATTER, S., LOVETT, D., & BARLOW, L. **Leading Corporate Turnaround: How Leaders Fix Troubled Companies** John Wiley & Sons, Ltd. 2006 ISBN 9780470025598.
- SOLNIK, Bruno, - **Gestão Financeira**, Publicações Europa-América, Lisboa 1994 ISBN 9721040401.
- SOMOZA, L. A. & VALLVERDÚ, J. C. - **Un Modelo de Predicción de la Insolvencia Empresarial Basado en Variables Financieras**. Su Aplicación al Caso Textil Catalán (1994-1997). Revista de Contabilidad, 6(11), pp173-191. 2003.
- SUBTIL, A. Raposo; AMORIM, Sandra; ESTEVES, Maria José; VALÉRIO, Paulo - **Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas** Anotado, 4ª Edição. Vida Económica. Porto, 2015.ISBN 9789897681202.
- SUBTIL, A. Raposo; MENEZES, Cristina; VALÉRIO, Paulo - **Guia Prático da Recuperação e Revitalização de Empresas**, 2ª Edição, Vida Económica. Porto, 2014. ISBN 9789727887033.
- TASCÓN, Maria ; CASTAÑO Francisco, **Variables y modelos para la identificación y predicción del fracaso empresarial: revisión de la investigación empírica reciente** , disponível em:
<http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=776114008100074125081089009111113014038018014015006038127117108011069086076116009007106099010022103035124020026120013096093017126008014016039101082013115112099122037061009111127101124096072112014026068127085125076073118025127003123126125074084114117&EXT=pdf>.
- TEIXEIRA, Marta Mourão Guimarães Rocha, - **A Recuperação da Empresa Através de um Plano de Insolvência**, Faculdade de Direito, Universidade do Porto, 2011. Dissertação de Mestrado.
- VIEIRA, Nuno – **Insolvência e Processo de Revitalização**, Quid Juris , Lisboa, 2012. ISBN 9789727246090.
- VENTURA, Joana Filipa Lima – **Perceção dos Gestores portugueses quanto aos factores críticos de insolvência**, Lisboa, Universidade Lusíada de Lisboa (2013) Dissertação de Mestrado.
- VIEITO, João P.; MAQUIEIRA, Carlos P. – **Finanças Empresarias Teoria e Prática** Escolar Editora 2ª edição , Lisboa 2013. ISBN 9789725923665.

- WESTGAARD, S. y Van Der ; WIJST, N. -**Default Probabilities in a Corporate Bank Portfolio: A Logistic Model Approach.** *European Journal of Operational Research*, 135(2), December, pp. 338-349. 2001.
- ZAVGREN, C.V.-. **Assessing the Vulnerability of Failure of American Industrial Firms.** A Logistic Analysis. *Journal of Banking and Finance*. 12(1), Spring, pp. 19-45.1985
- ZORRINHO, C. -Gestão da Informação. Condição para Vencer. IAPMEI pg.15. 1995
Disponível em: <http://arquivar.com.br/site/wp-content/uploads/2007/09/Gestao-da-Infomacao.pdf>, consultado 26 abril 2016.

Fontes eletrônicas consultadas:

www.ec.europa.eu,

<http://www.luismmartins.pt/>

<http://www.advogadosinsolvencia.pt/insolvencia>

<http://www.insolvencia.pt/>

http://www.dgpj.mj.pt/sections/noticias/principios-orientadores/downloadFile/attachedFile_f0/Principios_orientadores_da_recuperacao_extrajudicial_de_devedores.pdf?nocache=1317395122.07~

http://www.dgpj.mj.pt/sections/siej_pt/destaques4485/sections/siej_pt/destaques4485/estatisticas-trimestrais8246/downloadFile/file/Insolv%C3%AAncias_trimestral_20141030.pdf?nocache=1414772236.64

http://apaj.pt/apaj/wp-content/uploads/2015/02/Estat%C3%ADsticas_PER_n%C2%BA7.pdf

http://www.dgpj.mj.pt/sections/siej_pt/destaques4485/estatisticas-trimestrais2905/downloadFile/file/20160428_Insolvencias_trimestral_4T_2015.pdf?nocache=1461926422.85

<http://www.turnwin.pt/new/biblioteca/artigo1397032376.pdf>

<https://www.insol-europe.org/turnaround-wing-documents>

<http://www.administradores.com.br/artigos/carreira/quarenta-causas-de-fracasso-nos-negocios/908/>

http://www.jorgefarinha.com/fotos/gca/Analise_de_Racios_Financeiros.pdf

http://www.oroc.pt/revista/detalhe_artigo.php?id=56

http://www.dgpj.mj.pt/sections/noticias/principios-orientadores/downloadFile/attachedFile_f0/Principios_orientadores_da_recuperacao_extrajudicial_de_devedores.pdf?nocache=1317395122.07

http://www.dgpi.mj.pt/sections/siej_pt/destaques4485/estatisticas-trimestrais5682/downloadFile/file/Insolvencias_trimestral_20151209.pdf?nocache=1449847563.61

<http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=776114008100074125081089009111113014038018014015006038127117108011069086076116009007106099010022103035124020026120013096093017126008014016039101082013115112099122037061009111127101124096072112014026068127085125076073118025127003123126125074084114117&EXT=pdf>

<http://www.apotec.pt/pt/biblioteca/livros/falencias-insolvencias/>

Acórdãos:

<http://www.dgsi.pt/jtrl.nsf/33182fc732316039802565fa00497eec/ae193a055f1f5e2880257e8400452fbb?OpenDocument>

<http://www.dgsi.pt/jtre.nsf/134973db04f39bf2802579bf005f080b/9efb194188a9732780257e830052d37f?OpenDocument>

<http://www.dgsi.pt/jtrc.nsf/c3fb530030ea1c61802568d9005cd5bb/2e62311341a5b31f80257f9b003dd2bf?OpenDocument>

<http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/506140dbf2f60a0180257f1c0034bd17?OpenDocument>

<http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/b0bdfd03f8bc19f080257f8d003498c6?OpenDocument>

9. Apêndices

Apêndice I - PER- estatísticas 2012-2015

Pessoas Coletivas- EMPRESAS

Estatísticas trimestrais sobre processos de falência, insolvência e recuperação de empresas e sobre processos especiais de revitalização (2012-2015) 2º trimestre 2015

PER Empresas

| PER INSTAURADOS | | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
|-----------------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| Nº PROCESSOS | 2012 | | | | | 2 | 27 | 37 | 43 | 70 | 54 | 73 | 62 | 368 |
| | 2013 | 78 | 79 | 76 | 93 | 106 | 84 | 95 | 58 | 75 | 85 | 94 | 82 | 1005 |
| | 2014 | 84 | 68 | 93 | 73 | 86 | 65 | 81 | 62 | 45 | 95 | 84 | 70 | 906 |
| | 2015 | 84 | 72 | 106 | 77 | 69 | 97 | | | | | | | 505 |
| | Total | 246 | 219 | 275 | 243 | 261 | 246 | | | | | | | |

Fonte: direção geral políticas justiça, dezembro 2015 boletim nº22

No que se refere à procura deste procedimento de recuperação de empresas, no 2º trimestre de 2015, o número de PER instaurados por empresas registra um aumento de 8,48%, relativamente ao trimestre homólogo do ano anterior. E para o primeiro semestre de 2015, relativamente ao primeiro semestre de 2014, esta taxa de crescimento é de 7,68%. Até 30 de Junho de 2015, tinham sido instaurados por empresas 2 784 PER com a distribuição temporal que consta no quadro, no 2º trimestre de 2015, o número de PER instaurados por empresas diminuiu 7,25%, relativamente ao trimestre imediatamente anterior.

PER empresas

| PER HOMOLOGADOS | | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
|-----------------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| Nº PROCESSOS | 2012 | | | | | | | | | 1 | | 9 | 7 | 17 |
| | 2013 | 19 | 18 | 18 | 23 | 28 | 27 | 34 | 17 | 32 | 47 | 37 | 57 | 357 |
| | 2014 | 44 | 36 | 34 | 66 | 55 | 34 | 56 | 23 | 8 | 50 | 55 | 29 | 490 |
| | 2015 | 37 | 36 | 45 | 43 | 45 | 73 | | | | | | | 279 |
| | Total | 100 | 90 | 97 | 132 | 128 | 134 | | | | | | | |

Fonte: direção geral políticas justiça, dezembro 2015 boletim nº22

Deste quadro analisamos a taxa de sucesso, calculada com base nos processos concluídos com aprovação/homologação de um plano de recuperação, é superior a metade ou se quisermos metade cerca de: 50,51%;

Os PER de empresas concluídos com plano de recuperação homologado aumentaram 3,72% no 1º semestre de 2015, relativamente ao semestre homólogo de 2014.

Os PER de empresas findos com declaração de insolvência aumentaram 28,37% no 1º semestre de 2015, relativamente ao semestre homólogo de 2014, conforme quadro em baixo, no 2º trimestre de 2015, o número de PER findos com declaração de insolvência aumentou 4,44%, relativamente ao trimestre imediatamente anterior. Que significado podemos tirar daqui;

1. São os credores que com a experiência se tornam mais exigentes?

Ou

2. são os devedores que se apresentam em estado de degradação financeira mais avançada?

D.I. declaração Insolvência – PER empresas

| FINDOS D. I. | | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
|--------------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| Nº PROCESSOS | 2012 | | | | | | | | 1 | | | 2 | 2 | 5 |
| | 2013 | 7 | 6 | 20 | 15 | 28 | 13 | 32 | 15 | 29 | 41 | 33 | 29 | 268 |
| | 2014 | 36 | 29 | 39 | 40 | 33 | 38 | 42 | 16 | 7 | 35 | 47 | 28 | 390 |
| | 2015 | 45 | 38 | 52 | 38 | 43 | 60 | | | | | | | 276 |
| | Total | 88 | 73 | 111 | 93 | 104 | 111 | | | | | | | 939 |

Fonte: direção geral políticas justiça, dezembro 2015 boletim nº22

Os PER findos sem declaração de insolvência, confirma-se que este é um grupo residual, como o demonstra a reduzida percentagem que os PER, assim encerrados – sem aprovação de plano e sem declaração de insolvência – têm no total de processos instaurados no respetivo ano. É o designado “regresso à normalidade” do devedor.

PER empresas

| FINDOS SEM D. I. | | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
|------------------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| Nº PROCESSOS | 2012 | | | | | | | | | | | | 1 | 1 |
| | 2013 | 1 | 0 | 1 | 4 | 3 | 4 | 1 | 2 | 4 | 4 | 5 | 4 | 33 |
| | 2014 | 4 | 2 | 4 | 6 | 2 | 12 | 8 | 2 | 0 | 4 | 9 | 7 | 60 |
| | 2015 | 11 | 15 | 16 | 10 | 14 | 21 | | | | | | | 87 |
| | Total | 16 | 17 | 21 | 20 | 19 | 37 | | | | | | | 181 |

Fonte: direção geral políticas justiça, dezembro 2015 boletim nº22

Importa referir no caso das empresas o fenómeno das RECAÍDAS , é de e facto um elemento chave do sucesso ou insucesso do PER: as empresas com plano aprovado e homologado cumprem (até ao seu termo) o plano que mereceu o acordo dos credores ou entram em incumprimento ou, pelo menos, o nível de dificuldades financeiras com que se confrontam leva-as a interromper o cumprimento do plano e a apresentarem-se a novo PER ou mesmo a uma situação de insolvência declarada, seja por apresentação ou mesmo requerida?

Por outro lado, analisar as questões de SOBREVIDA E, no mesmo sentido, é por demais importante analisar a sobrevida destas empresas. Medida a sobrevida pelo tempo que decorre desde a homologação do plano de recuperação até à instauração de novo PER ou à sentença de declaração de insolvência. Como podemos verificar pelo quadro em baixo, até 30 de junho de 2015, foram homologados 1 143 PER. E verifica-se a recaída de 86 empresas, sendo 37 em novo PER (PER – H – PER) e 49 em processo de insolvência (PER – H – PIRE).

| Estado | | Homologados | PER-H-PER | PER-H-PIRE | Total |
|--------------|-------|-------------|-----------|------------|-------|
| Nº Processos | 2012 | 169 | 14 | 21 | 35 |
| | 2013 | 513 | 20 | 23 | 48 |
| | 2014 | 424 | 3 | 5 | 8 |
| | 2015 | 37 | 0 | 0 | |
| | Total | 1143 | 37 | 49 | |

Fonte: direção geral políticas justiça, dezembro 2015 boletim nº22 – adaptado

Permite aferir que a taxa de recaídas dos processos homologados em 2012 já se situa acima dos 20%: ou seja, uma em cada cinco empresas já recaiu em novo PER ou em processo de insolvência, neste caso os outros anos é sem relevância.

Pessoas Singulares

Estatísticas trimestrais sobre processos de falência, insolvência e recuperação de empresas e sobre processos especiais de revitalização (2012-2015) 2º trimestre 2015

| PER INSTAURADOS | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL | |
|-----------------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|------|
| Nº PROCESSOS | 2012 | | | | 0 | 2 | 3 | 7 | 10 | 13 | 16 | 14 | 65 | |
| | 2013 | 18 | 17 | 22 | 20 | 20 | 40 | 29 | 24 | 28 | 46 | 40 | 53 | 357 |
| | 2014 | 46 | 46 | 63 | 46 | 70 | 73 | 74 | 31 | 31 | 94 | 81 | 102 | 757 |
| | 2015 | 76 | 124 | 143 | 96 | 97 | 95 | | | | | | | 631 |
| | Total | 140 | 187 | 228 | 162 | 187 | 210 | | | | | | | 1810 |

Fonte: direção geral políticas justiça, dezembro 2015 boletim nº22

Os PER instaurados por pessoas singulares aumentaram 83,43% no 1º semestre de 2015, relativamente ao semestre homólogo de 2014. No 2º trimestre de 2015, o número de PER instaurados por pessoas singulares diminuiu 16,03%, relativamente ao trimestre imediatamente anterior.

Pessoas singulares

| PER HOMOLOGADOS | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL | |
|-----------------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|-----|
| Nº PROCESSOS | 2012 | - | - | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 2 | |
| | 2013 | 1 | 5 | 4 | 5 | 8 | 7 | 5 | 6 | 5 | 12 | 13 | 14 | 85 |
| | 2014 | 14 | 15 | 12 | 20 | 30 | 17 | 22 | 17 | 4 | 41 | 28 | 40 | 260 |
| | 2015 | 29 | 23 | 61 | 46 | 68 | 50 | | | | | | | 277 |
| | Total | 44 | 43 | 77 | 51 | 106 | 74 | | | | | | | 624 |

Fonte: direção geral políticas justiça, dezembro 2015 boletim nº22

Os PER de pessoas singulares concluídos com plano de recuperação homologado aumentaram 156,48% no 1º semestre de 2015, relativamente ao semestre homólogo de 2014. No 2º trimestre de 2015, o número de PER de pessoas singulares concluídos com plano de recuperação homologado aumentou 45,13%, relativamente ao trimestre imediatamente anterior.

No que se refere à procura do PER por parte das pessoas singulares para tratamento das situações de sobre-endividamento ou outras são, não obstante a inflexão do 2º trimestre de 2015, é crescente. Até 30 de Junho de 2015, tinham sido instaurados 1 810 PER por pessoas singulares com a distribuição temporal que se verifica no quadro

E a taxa de sucesso, calculada com base nos processos concluídos com aprovação/homologação de um plano de recuperação, é, também, muito interessante: 53,70%;

PER -pessoas singulares

| FINDOS D. I. | | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
|--------------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| Nº PROCESSOS | 2012 | - | - | - | - | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 2013 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 5 | 7 | 4 | 4 | 8 | 17 | 11 | 65 |
| | 2014 | 9 | 12 | 20 | 13 | 12 | 14 | 18 | 6 | 5 | 15 | 12 | 24 | 160 |
| | 2015 | 26 | 24 | 30 | 22 | 13 | 37 | | | | | | | 152 |
| | Total | 36 | 37 | 52 | 37 | 28 | 56 | | | | | | | 377 |

Fonte: direção geral políticas justiça, dezembro 2015 boletim nº22

Os PER de pessoas singulares findos com declaração de insolvência aumentaram 90,00% no 1º semestre de 2015, relativamente ao semestre homólogo de 2014. No 2º trimestre de 2015, o número de PER findos com declaração de insolvência diminuiu 10,00%, relativamente ao trimestre imediatamente anterior, regista-se no final do 2 trimestre quase tantos com no ano anterior, ou seja, em 6 meses tantos PER findos com declaração de insolvência como em todo o ano de 2014.

PER – pessoas singulares

| FINDOS SEM D. I. | | JAN | FEV | MAR | ABR | MAI | JUN | JUL | AGO | SET | OUT | NOV | DEZ | TOTAL |
|------------------|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------|
| Nº PROCESSOS | 2012 | | | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | 2013 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 3 | 2 | 8 |
| | 2014 | 3 | 3 | 6 | 5 | 2 | 7 | 1 | 3 | 0 | 10 | 10 | 8 | 58 |
| | 2015 | 2 | 14 | 15 | 22 | 24 | 21 | | | | | | | 98 |
| | Total | | | | | | | | | | | | | 164 |

Fonte: direção geral políticas justiça, dezembro 2015 boletim nº22

Confirma-se que este é um grupo residual, tal como no caso de pessoas coletivas, empresas. como o demonstra a reduzida percentagem que os PER, assim encerrados – sem aprovação de plano e sem declaração de insolvência – têm no total de processos instaurados no respetivo ano. **É o designado “regresso à normalidade” do devedor**

Quadro resumo

| Processo Especial Revitalização | Empresas | P. Singulares |
|--|-----------------|----------------------|
| Instaurados (valor absoluto) | 2784 | 1810 |
| Instaurados (% do total de PER) | 60,60% | 39,40% |
| Concluídos com plano de recuperação homologado (valor absoluto) | 1146 | 624 |
| Concluídos com plano de recuperação homologado (% dos instaurados) | 41,06% | 34,48% |
| Declarados em processo de insolvência (valor absoluto) | 939 | 377 |
| Declarados em processo de insolvência (% dos instaurados) | 33,73% | 20,83% |
| Taxa de Sucesso | 50,51% | 53,70% |

Fonte: direção geral políticas justiça, dezembro 2015 boletim nº22- adaptado

Este quadro resume os Processos Especiais de Revitalização instaurados, concluídos com plano de recuperação homologado, findos com declaração de insolvência, encerrados por outros motivos e sem declaração de insolvência e em curso, desde maio de 2012 a junho de 2015, quer de empresas quer de pessoas singulares.

Apêndice II-PER Exemplos reais dos Casos em estudo descaracterizados

Vamos apresentar os dois PER de pessoas singulares e o PER da Empresa, objeto do estudo de caso, todos descaracterizados, por questões de natureza de privacidade. Todos estes PER foram aprovados e homologados. Em anexo apresentamos as sentenças de homologação.

PER 1 Pessoa singular sexo Feminino

PLANO DE REVITALIZAÇÃO

Comarca de Coimbra

Processo: XXXXXT8CBR

Coimbra - Inst. Central - Sec.Comércio - J2

Requerente: Senhora

O presente plano de recuperação prevê a satisfação dos credores pela recuperação da Revitalizante, permitindo que o pagamento aos credores seja efectuado á custa dos rendimentos gerados, tal qual indicado no presente PER.

A devedora enfrenta dificuldades sérias para cumprir as suas obrigações, designadamente por ter falta de liquidez e por não conseguir obter crédito. O presente plano obstará à probabilidade séria da impossibilidade de cumprimento, pelos devedores, num futuro próximo, das suas obrigações vincendas.

O credor hipotecário CAIXA GERAL DE DEPOSITOS SA é igualmente credor comum. O bem mais revelante do património dos devedores é constituído pela casa de habitação onerado por uma garantia real, a favor do credor hipotecário CGD pelo que, este credor encontrar-se-á sempre numa situação privilegiada no tocante a todos os demais credores.

O fundamento racional e objetivo justificador da distinção entre os credores, patente no plano de recuperação a apresentar, é o seguinte:

Dispõe, efetivamente, o art. 194º, n.ºs 1:

“1. O plano de insolvência obedece ao princípio da igualdade dos credores da insolvência, sem prejuízo das diferenciações justificadas por razões objetivas.”

Como decorre da norma citada, o princípio da igualdade a que deverá obedecer o plano de insolvência desenvolve-se em duas vertentes: tratar igualmente aquilo que é igual ou semelhante, tratando de forma diferente e diferenciada aquilo que é diferente e que, de algum modo, justifique um diverso tratamento. Como se refere no Ac. da Relação de Lisboa de 12/07/2007, *“igualdade não se confunde com igualitarismo formal que frequentemente apenas serve para justificar desigualdades de ordem material”* e, portanto, como se refere no citado Acórdão, tal princípio *“...impõe que seja tratado de modo igual o que é substancialmente semelhante, admitindo-se, todavia, o tratamento diferenciado do que se revele substancialmente diverso”*.

Como referem Carvalho Fernandes e João Labareda, uma das razões objetivas que fundamenta a diferença de tratamento dos credores assenta na distinta classificação dos créditos; mas outras existem, porquanto, dentro da mesma categoria de créditos, poderão existir diferenças objetivas que justifiquem um tratamento diferenciado. Na mesma linha de pensamento, escreve-se no Acórdão acima citado, que *“...a igualdade dos credores não impede que seja dado tratamento diversificado a credores em função da sua categoria e, designadamente, em face da natureza comum ou privilegiada dos créditos. Por outro lado, mesmo entre credores inseridos na mesma classe e dotados de semelhantes garantias creditórias, não está radicalmente afastada a possibilidade de se estabelecerem diferenciações desde que a estas não presida a arbitrariedade e, pelo contrário, deixem visíveis circunstâncias objetivas que justifiquem o tratamento diferenciado”*.

O princípio da igualdade dos credores não proíbe ao plano de insolvência que faça distinções entre eles – proíbe apenas diferenciações de tratamento sem fundamento material bastante, sem uma justificação razoável, segundo critérios objetivos relevantes.

O princípio da igualdade dos credores supõe, assim, uma comparação de situações, a realizar a partir de determinado ponto de vista. E, justamente, a perspetiva pela qual se fundamenta essa desigualdade e, conseqüentemente, a justificação para o tratamento desigual que não podem ser arbitrárias. Antes tem de se poder considerar tal justificação para

o *distinguo* dos credores como razoável e relevante: perante o espaço de conformação do plano, o tribunal deve limitar-se a analisar se a regulação desigual da situação dos credores é manifestamente desadequada, por inexistência de fundamento razoável e relevante.

A opção de aquisição de casa própria, por parte das famílias portuguesas, não resulta de uma qualquer atitude “burguesa” de quererem ser “proprietários”, mas antes a satisfação de uma necessidade básica de dispor de uma habitação. Aliás ao longo de décadas foram desenvolvidas políticas públicas de incentivos à aquisição de habitação própria.

Acrescentar, a Declaração Universal dos Direitos do Homem, de 10.12.48, refere que *“todos os seres humanos nascem livres e iguais em dignidade”* (art.º 1º) e que *“toda a pessoa tem direito a um nível de vida suficiente para lhe assegurar e à sua família ... o bem-estar, ... quanto ... ao alojamento...”* (art.º 25º nº 1), o que implicará que *“todos os indivíduos e todos os órgãos da sociedade... se esforcem ... por desenvolver o respeito desses direitos ... e por promover, por medidas progressivas de ordem nacional ... o seu reconhecimento e a sua aplicação universais e efetivos...”*

Todos têm o direito, para si e para a sua família, a uma habitação de dimensão adequada, em condições de higiene e conforto e que preserve a intimidade pessoal e a privacidade familiar.

A dignidade é um valor ou qualidade moral inerente à pessoa humana e todo o Homem precisa de um mínimo de condições para o desenvolvimento da sua personalidade, quiçá mesmo para se realizar enquanto Ser.

Face ao exposto, é de tolerar, pois, a diferenciação no tratamento jurídico do credor Comum (igualmente hipotecário) apoiado numa justificação ou fundamento razoável, sob um ponto de vista que é considerado relevante.

Propõe-se o pagamento aos credores nos seguintes termos:

Relativamente ao Credor CAIXA GERAL DE DEPOSITOS SA, propõe-se as seguintes alterações contratuais:

Quanto á operação referente ao HP, propõe-se 1 ano de carência de capital, alargamento do prazo por mais 5 anos, com spread de 1%, mantendo-se as restantes condições incluindo garantias prestadas.

Quanto á operação referente ao MO, propõe-se 1 ano de carência de capital, alargamento do prazo por mais 5 anos, com spread de 1,75%, mantendo-se as restantes condições incluindo garantias prestadas.

Para liquidação do cartão de crédito, propõe-se o pagamento da respetiva quantia em débito em 120 meses, com taxa fixa de 15%.

A primeira prestação vence-se no mês seguinte ao do trânsito em julgado da sentença que homologar o plano de revitalização.

Relativamente aos restantes Credores Comuns, propõe-se um perdão de 90% da quantia total reclamada e reconhecida, sendo pagos 10% que se liquidarão em 120 prestações mensais, iguais e sucessivas, com período de carência de 24 meses, com perdão total de juros vencidos e vincendos, vencendo-se a primeira prestação no mês seguinte ao do trânsito em julgado da sentença que homologar o plano de revitalização.

Conforme melhor se individualiza nos quadros infra:

A fiscalização do cumprimento do plano caberá ao Senhor Administrador Judicial provisório.

As vantagens do presente plano de revitalização, passam pela previsão de uma maior probabilidade de recebimento dos seus créditos para todos os credores. Atendendo á necessidade de cumprimento de todos os trâmites resultantes de um processo de Insolvência, a delonga típica deste tipo de processo, a dificuldade em vender atualmente bens em virtude da oferta existente a baixo custo, o produto da venda dos bens da aqui revitalizada seria absorvido pelas custas processuais, sem que os credores comuns pudessem ver pagos os seus créditos.

Todos os pagamentos serão feitos mediante transferência bancária para NIB a indicar por cada um dos credores, devendo posteriormente ser remetido para a Revitalizada o respetivo recibo de quitação. O MAPA POR CREDITORES (indicação do Credor, respetivo Montante e percentagem), bem como, O PLANO DE PAGAMENTOS PROPOSTO encontra-se infra.

MAPA CREDORES

| CREADOR | MONTANTE | PERCENTAGEM |
|-----------------------|------------------|--------------------|
| BANCO SANTANDER TOTTA | 27643,09 | 11,63% |
| BANIF FUNCHAL SA | 25592,25 | 11% |
| BNP PARIBAS | 2687 | 1,13% |
| CAIXA GERAL DEPOSITOS | 168847,28 | 71,03% |
| Credor | 500 | 0,21% |
| COFIDIS SA | 10420,2 | 4,38% |
| ONEY | 2011,12 | 0,85% |
| TOTAL | 237700,94 | 100,00% |

PLANO PAGAMENTO PROPOSTO

| CREADOR | MONTANTE | TAXA | PERDÃO 90% | VALOR A PAGAR | PRAZO |
|-----------------------|------------------|-------------|-----------------------|--------------------------|--------------------|
| BANCO SANTANDER TOTTA | 27643,09 | 0,00% | 24878,78 | 2764,31 | 120 |
| BANIF FUNCHAL SA | 25592,25 | 0,00% | 23033,03 | 2559,23 | 120 |
| BNP PARIBAS | 2687 | 0,00% | 2418,30 | 268,70 | 120 |
| CAIXA GERAL DEPOSITOS | 168847,28 | 0,00% | * | * | * |
| Credor | 500 | 0,00% | 450,00 | 50,00 | 120 |
| COFIDIS SA | 10420,2 | 0,00% | 9378,18 | 1042,02 | 120 |
| ONEY | 2011,12 | 0,00% | 1810,01 | 201,11 | 120 |
| TOTAL | 237700,94 | | 61.986,30 | 5947,37 | 174 mil |

PER 2 Pessoa singular sexo Masculino

PLANO DE REVITALIZAÇÃO

Comarca de Lisboa Oeste

Sintra - Inst. Central - Sec. Comércio - J5

Processo: XXXXX15.1T8SNT

Requerente: Senhor

O presente plano de recuperação prevê a satisfação dos credores pela recuperação do Revitalizante, permitindo que o pagamento aos credores seja efetuado á custa dos rendimentos gerados, tal qual indicado no presente PER.

O devedor enfrenta dificuldades sérias para cumprir as suas obrigações, designadamente por ter falta de liquidez e por não conseguir obter crédito. O presente plano obstará à probabilidade séria da impossibilidade de cumprimento, pelos devedores, num futuro próximo, das suas obrigações vincendas.

O credor hipotecário BANCO COMERCIAL PORTUGUES SA, tem garantido o bem mais relevante do seu património que é constituído pela casa de habitação, pelo que, encontrar-se-á sempre numa situação privilegiada no tocante a todos os demais credores.

O fundamento racional e objetivo **JUSTIFICADOR DA DISTINÇÃO ENTRE OS CREDITORES**, patente no plano de recuperação a apresentar, é o seguinte:

Um dos fundamentos objetivos – porventura o mais claro – de diferenciação dos credores é precisamente a classificação dos créditos (os créditos garantidos, privilegiados e comuns),

Dispõe, efetivamente, o art. 194º, nºs 1:

“1. O plano de insolvência obedece ao princípio da igualdade dos credores da insolvência, sem prejuízo das diferenciações justificadas por razões objetivas.”

Como decorre da norma citada, o princípio da igualdade a que deverá obedecer o plano de insolvência desenvolve-se em duas vertentes: tratar igualmente aquilo que é igual ou semelhante, tratando de forma diferente e diferenciada, aquilo que é diferente e que, de algum modo, justifique um diverso tratamento. Como se refere no Ac. da Relação de Lisboa de 12/07/2007, *“igualdade não se confunde com igualitarismo formal que frequentemente apenas serve para justificar desigualdades de ordem material”* e, portanto, como se refere no citado Acórdão, tal princípio *“...impõe que seja tratado de modo igual o que é substancialmente semelhante, admitindo-se, todavia, o tratamento diferenciado do que se revele substancialmente diverso”*.

Como referem Carvalho Fernandes e João Labareda, uma das razões objetivas que fundamenta a diferença de tratamento dos credores assenta na distinta classificação dos créditos; mas outras existem, porquanto, dentro da mesma categoria de créditos, poderão existir diferenças objetivas que justifiquem um tratamento diferenciado. Na mesma linha de pensamento, escreve-se no Acórdão acima citado, que *“...a igualdade dos credores não impede que seja dado tratamento diversificado a credores em função da sua categoria e, designadamente, em face da natureza comum ou privilegiada dos créditos. Por outro lado, mesmo entre credores inseridos na mesma classe e dotados de semelhantes garantias creditórias, não está radicalmente afastada a possibilidade de se estabelecerem diferenciações desde que a estas não presida a arbitrariedade e, pelo contrário, deixem visíveis circunstâncias objetivas que justifiquem o tratamento diferenciado”*.

O princípio da igualdade dos credores supõe, assim, uma comparação de situações, a realizar a partir de determinado ponto de vista. O tribunal deve analisar se a regulação desigual da situação dos credores é manifestamente desadequada, por inexistência de fundamento razoável e relevante.

O princípio da igualdade dos credores não proíbe ao plano que se faça distinções entre eles – proíbe apenas diferenciações de tratamento sem fundamento material bastante, sem uma justificação razoável, segundo critérios objetivos relevantes.

A opção de aquisição de casa própria, por parte das famílias portuguesas, não resulta de uma qualquer atitude “burguesa” de quererem ser “proprietários”, mas antes a satisfação de uma necessidade básica de dispor de uma habitação. Aliás ao longo de décadas foram desenvolvidas políticas públicas de incentivos à aquisição de habitação própria.

Acrescentar, a Declaração Universal dos Direitos do Homem, de 10.12.48, refere que “*todos os seres humanos nascem livres e iguais em dignidade*” (art.º 1º) e que “*toda a pessoa tem direito a um nível de vida suficiente para lhe assegurar e à sua família ... o bem-estar, ... quanto ... ao alojamento...*” (art.º 25º nº 1), o que implicará que “*todos os indivíduos e todos os órgãos da sociedade... se esforcem ... por desenvolver o respeito desses direitos ... e por promover, por medidas progressivas de ordem nacional ... o seu reconhecimento e a sua aplicação universais e efetivos...*”

Todos têm o direito, para si e para a sua família, a uma habitação de dimensão adequada, em condições de higiene e conforto e que preserve a intimidade pessoal e a privacidade familiar.

A dignidade é um valor ou qualidade moral inerente à pessoa humana e todo o Homem precisa de um mínimo de condições para o desenvolvimento da sua personalidade, quiçá mesmo para se realizar enquanto Ser.

Quanto ao credor **Estado**, apesar da alteração do CIRE, introduzida pela Lei n.º 16/2012, de 20-04, dando prevalência à recuperação económica do devedor e relegando para um plano secundário a liquidação do respetivo património, através da criação do processo especial de revitalização – cf. arts.º. 1.º, n.º 1, e 17.º-A do CIRE –, a LGT consagra a indisponibilidade dos créditos tributários e a prevalência do seu regime sobre qualquer legislação especial, designadamente no âmbito dos processos de insolvência – cf. arts.º. 30.º, n.ºs 2 e 3, e 125.º da LGT.

Os arts.º. 30.º e 125.º da LGT são imperativos quanto à impossibilidade da redução ou extinção dos créditos tributários.

A inclusão, no acordo de recuperação de empresa, da redução dos créditos tributários e do seu pagamento em prestações, com um período de carência, conduziria à nulidade dessas cláusulas, mas não à nulidade de todo o plano de recuperação – cf. Art.º. 292.º do CC.

Pelo que, o tratamento diferenciado dado ao Estado, também está objetivamente justificado.

Outra razão objetiva, razoável, suscetível de justificar diferença de tratamento, é, a fonte dos diversos créditos ou a finalidade visada com a contração de um e de outros. É razoável tratar de forma diferente o crédito contraído para aquisição de habitação e o crédito assumido para aquisição de bens de consumo.

Podemos assim concluir que o tratamento diferenciado das instituições de crédito e financeiras está objetivamente justificado como sendo a única forma de viabilidade e sucesso do

plano de recuperação, que, a verificar-se, beneficia todos os credores, para além de evitar mais uma insolvência, com os consequentes prejuízos para todos os diretamente envolvidos, para a economia do país, cofres do Estado e Segurança Social.

É, pois, de tolerar, a diferenciação no tratamento jurídico dos credores (Comum, hipotecário) apoiado numa justificação ou fundamento razoável, sob um ponto de vista que é considerado relevante.

Acrescentar,

O artigo 196 CIRE permite/autoriza, o perdão parcial dos créditos, quer quanto ao capital, quer quanto aos juros, a modificação dos prazos de vencimento ou as taxas de juro, sejam os Créditos comuns, garantidos ou privilegiados, é suscetível de ser aprovado, por ser

A aprovação / homologação do plano apresentado, é sempre mais benéfica para todos os credores, sem exceção, do que a insolvência.

Na eventualidade de não aprovação do plano ou não homologação, toma-se como certo o cenário de Liquidação dos ativos dos Requerentes. Este cenário caracterizar-se-á por: Venda dos ativos – equipamentos e stocks –, o qual se estima sofrer uma desvalorização de cerca de 60% tendo em conta o elevado valor de créditos de cobrança duvidosa.

E, como também se depreende, o cenário de liquidação não deixará de acarretar perdas substanciais na venda dos equipamentos e stock.

Estima-se no cenário de liquidação que os credores comuns – nomeadamente Fornecedores, Bancos e Restantes Credores – nada receberiam.

Assim, **PROPÕE-SE O PAGAMENTO AOS CREDITORES NOS SEGUINTE**
TERMOS:

Relativamente ao **Credor Banco Comercial Português SA** (Credor garantido), propõem-se as seguintes alterações contratuais:

Relativamente ao Crédito garantido,

- Alteração da Euribor para 6 meses
- Prorrogar o prazo até à idade de 80 anos do mutuário
- Período de carência de capital de 12 meses
- Quanto às restantes condições contratualizadas, mantêm-se
- A primeira prestação vence-se no mês seguinte ao do trânsito em julgado da sentença que homologar o plano de revitalização

Relativamente aos restantes créditos,

- Prorrogar o prazo para mais 12 meses
- Período de carência de capital de 12 meses
- Quanto às restantes condições contratualizadas, mantêm-se
- A primeira prestação vence-se no mês seguinte ao do trânsito em julgado da sentença que homologar o plano de revitalização.

Relativamente ao **Credor Autoridade Tributaria**, propõe-se o seguinte: Pagamento da quantia em dívida em 25 prestações mensais, iguais e sucessivas, não sendo cada prestação de valor inferior a uma U.C. (102,00€). Ao montante da dívida de capital, em cada prestação, acrescerão os respetivos juros de mora a calcular à taxa legal em vigor, vencidos até à data em que cada pagamento deva ter lugar. A primeira prestação vence-se até ao final do mês referente ao término do prazo previsto no n. 5 artigo 17 D CIRE. Requer-se dispensa de prestação de garantia, em virtude de não existir possibilidade de constituição de qualquer garantia idónea e suficiente, ou seja, existe manifesta falta de meios económicos para a prestar.

Relativamente aos restantes **Credores Comuns**, propõe-se um perdão de 75% da quantia total reclamada e reconhecida, sendo pagos 25% que se liquidarão em 120 prestações mensais, iguais e sucessivas, com perdão total de juros vencidos e vincendos, e período de carência por 24 meses. A primeira prestação de pagamento vence-se no 25º mês seguinte ao do trânsito em julgado da sentença que homologar o plano de revitalização.

Todo o Plano fica subordinado à cláusula "*salvo regresso de melhor fortuna*".

Conforme melhor se individualiza nos quadros infra.

As vantagens do presente plano de revitalização, passa pela previsão de uma maior probabilidade de recebimento dos seus créditos para todos os credores. Atendendo á necessidade de cumprimento de todos os trâmites resultantes de um processo de Insolvência, a delonga típica deste tipo de processo, a dificuldade em vender atualmente bens em virtude da oferta existente a baixo custo, o produto da venda dos bens da aqui revitalizada seria absorvido pelas custas processuais, sem que os credores comuns pudessem ver pagos os seus créditos.

Todos os pagamentos serão feitos mediante transferência bancária para NIB a indicar por cada um dos credores, devendo posteriormente ser remetido para os Revitalizados o respetivo recibo de quitação.

O MAPA POR CREDITORES (indicação do Credor, respetivo Montante e percentagem), bem como, O PLANO DE PAGAMENTOS PROPOSTO encontra-se infra.

MAPA CREDITORES

| CREDOR | MONTANTE | PERCENTAGEM |
|---------------|------------------|--------------------|
| BCP | 129560,25 | 58,76% |
| BARCLAYS | 6115,19 | 2,77% |
| CGD | 52868,7 | 23,98% |
| FAZENDA NAC. | 2585,01 | 1,17% |
| NOS | 103,06 | 0,05% |
| NOVO BANCO | 28492,35 | 12,92% |
| Credor | 750 | 0,34% |
| TOTAL | 220474,56 | 100% |

PLANO PAGAMENTO PROPOSTO

| CREADOR | MONTANTE | TAXA | PERDÃO 75% | VALOR A PAGAR | PRAZO |
|----------------|--------------------|-------------|-----------------------|--------------------------|--------------|
| BCP | 129560,25 | | 0,00 | 129560,25 | * |
| BARCLAYS | 6115,19 | 0,00% | 4586,39 | 1528,80 | 120 |
| CGD | 52868,7 | 0,00% | 39651,53 | 13217,18 | 120 |
| FAZENDA NAC. | 2585,01 | 5,48% | 0,00 | 2585,01 | 25 |
| NOS | 103,06 | 0,00% | 77,30 | 25,77 | 120 |
| NOVO BANCO | 28492,35 | 0,00% | 21369,26 | 7123,09 | 120 |
| Credor | 750 | 0,00% | 562,50 | 187,50 | 120 |
| TOTAL | 220.474,56€ | | 66.246,98€ | | |

*Condições supra expostas.

PER 3 Pessoa Coletiva

PLANO DE REVITALIZAÇÃO

Comarca de Coimbra

Processo: XXXXX/15.7T8CBR

Coimbra - Inst. Central - Sec.Comércio

Empresa setor construção

PLANO DE REVITALIZAÇÃO

ÍNDICE

I – IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

II – CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA

III – FUNDAMENTOS DA APRESENTAÇÃO DO PER

IV – CONTEÚDO DO PLANO

V– MAPA POR CREDITORES E MAPA DO PLANO PROPOSTO

I- IDENTIFICAÇÃO DA EMPRESA

Denominação Social: XXXXXXXXXXXXXXXXX

Localização: Rua XXXXXXXXXXX , 3020-923 Coimbra

Estrutura Jurídica, Ano de Constituição e Capital Social, Sócios/Acionistas

Estrutura Jurídica: Sociedade Anónima

Ano de Constituição: XXXX

Identificação Fiscal (NIPC): XXXXX

Objeto social: Indústria de equipamentos térmicos e a comercialização de produtos similares ou complementares e a importação e a exportação dos produtos produzidos ou comercializados, instalação de redes de gás e montagem de equipamentos a gás, instalação de máquinas térmicas ou sistemas térmicos com produção de vapor, águas quentes e frias, bem como redes hidráulicas e de ventilação.

Registo: Conservatória do Registo Comercial de XXXXX

Capital Social: 750.000,00€

Conselho de Administração

Presidente: XXXXXXXXXXX

Vogal: XXXXXXXXXXX

Ações:

Número de Ações: 750000

Valor Nominal: 1.00 euros

Natureza: nominativas ou ao portador.

II – CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA - LÓGICA EVOLUTIVA DA EMPRESA E ACTIVIDADES DESENVOLVIDAS

LÓGICA EVOLUTIVA DA EMPRESA E ACTIVIDADES DESENVOLVIDAS

Trata-se de uma empresa com um longo historial e elevada experiência fruto de trinta e três anos de atividade.

Desde o início da sua atividade que a **EMPRESA** se desenvolveu de forma sólida e bem estruturada, conseguindo cumprir com as obrigações assumidas junto dos seus credores pois o volume de negócios e as margens assim o permitiam.

A lógica evolutiva da empresa teve por base a adoção de estratégias de mercado adequadas, que se traduziram num crescimento sustentado pela via da inovação e aumento de competitividade dos produtos existentes e pela criatividade e desenvolvimento de novos produtos.

Esta aposta implicou a realização de elevados investimentos, desde aquisição do imóvel e obras de beneficiação, máquinas e sistemas de alta produção, bem como o aumento significativo do quadro de pessoal.

De realçar ainda, o violento investimento que a empresa realizou a nível de stock de matéria-prima, causado pela diversificação de coleções/modelos, bem como os investimentos em publicidade (catálogos, produtos promocionais, participação em feiras), sempre em busca de novas conquistas de mercado.

Não obstante, a crise económica e financeira mundial traduziu-se numa forte retração da procura.

Pelos factos supra expostos, a empresa deparou-se com a necessidade de fundo de maneio e sem capacidade para negociar “razoavelmente” a compra de matérias-primas e com dificuldades em honrar os compromissos assumidos para com os seus credores.

Assim, foi decidido apresentar a empresa a um PER, tendo em vista a renegociação do seu passivo com os seus credores, de forma a evitar o prejuízo dos credores em geral.

MISSÃO, PRINCÍPIOS E OBJECTIVOS

MISSÃO

Pretende ser uma empresa prestadora de serviços de referência, procurando continuamente oferecer aos Clientes, nos mercados onde atua, um Produto/Serviço de elevada qualidade, fruto das competências existentes na Empresa.

Fornecer uma resposta adequada às necessidades do mercado onde atua através de um relacionamento duradouro e próspero, com todos os clientes, oferecendo soluções adequadas e de qualidade a preço justo, de forma eficiente e sustentável.

PRINCÍPIOS

O princípio regulador da Requerente é melhorar indefinidamente no sentido de alcançar a satisfação plena dos seus clientes, em busca de um crescimento sólido e sustentável, privilegiando a manutenção de relações de confiança com os seus parceiros. Dos princípios pelos quais a empresa se rege destacam-se:

- Qualidade e Profissionalismo;
- Ética profissional;
- Integridade e Transparência;
- Sustentabilidade;
- Responsabilidade social;
- Cumprimentos das regras de segurança e higiene alimentar;
- Investimento na competência e na inovação;
- Comprometimento com o negócio e com os compromissos assumidos.

OBJECTIVOS

• Reestruturar o passivo atual, honrar os compromissos assumidos, nos limites das possibilidades de libertação de meios da empresa, e alcançar estabilidade económico-financeira (transformação do passivo de curto prazo em médio e longo prazo);

- Manter fiéis os atuais clientes e conquistar novos clientes;
- Crescimento sustentável, através de uma gestão financeira e controlo de custos eficiente;
- Melhorar continuamente a qualidade da produção e o serviço prestado e garantir uma boa reputação no mercado.

III – FUNDAMENTOS DE APRESENTAÇÃO DO PER

A devedora descreve no Requerimento PER as causas da situação em que se encontra. Considerando a sua importância para este relatório, passa-se a transcrever:

“1- Requerente é uma sociedade anónima, que se dedica Indústria de equipamentos térmicos e a comercialização de produtos similares ou complementares e a importação e a exportação dos produtos produzidos ou comercializados, instalação de redes de gás e montagem de equipamentos a gás, instalação de máquinas térmicas ou sistemas térmicos com produção de vapor, águas quentes e frias, bem como redes hidráulicas e de ventilação.”

“13-Deparou-se, a requerente com um pacote de medidas de “Austeridade “baseado na redução da despesa e na ampliação das receitas através da venda de património e essencialmente no aumento dos impostos.

14- O que levou a um decréscimo do consumo interno.

15-Todos estes fatos e situações supra expostos provocaram duma ou doutra forma significativas alterações na vida da Requerente.

16-Encontrou, também a requerente uma redução do volume de vendas, com a diminuição das margens de lucro, o aumento dos spreads e taxas de juros conjugados com a redução dos plafonds dos bancos para desconto comercial e amortização das respetivas contas caucionadas, os elevados custos de descobertos não autorizados, a incerteza permanente sobre a eventual devolução de cheques titulados a fornecedores, as restrições de acesso ao crédito e à pressão para a diminuição do existente, a incerteza na cobrança junto dos clientes, pois que são inúmeros os clientes em situação de insolvência, ascendendo o valor de tais créditos a montante superior a meio milhão de euros, a redução de prazos de pagamento e imposição de plafons mais curtos por parte dos fornecedores, que implicam quebras permanentes no abastecimento de matérias primas e consequentes quebras no abastecimento atempado de cliente.

17-Ora, os fatores referidos supra, vêm a aumentar brutalmente a pressão sobre a tesouraria da requerente, debilitando-a de tal maneira, que tornarão a situação financeira da requerente insustentável a breve trecho,

18-Impedindo-a de exercer com normalidade a sua atividade,

19-O que torna difícil o cumprimento das suas obrigações e manter a sua capacidade operacional.

20-Assim, no sentido de obstar ao incumprimento das suas obrigações, a requerente precisa de canalizar recursos para efetuar o pagamento das mercadorias adquiridas juntos dos fornecedores;

21-Bem como a proceder à amortização das contas caucionadas e títulos descontados nas suas linhas de apoio comercial, junto das instituições bancárias.

22-Revelando, claramente, uma notável capacidade de faturação refletida no normal cumprimento das suas obrigações correntes,

23-Mas com acentuados e graves problemas de tesouraria.

24-Pelo que a requerente não tem capacidade de tesouraria que lhe permita o cumprimento das suas obrigações nos moldes e valores até, então, praticados,”

IV – CONTEÚDO DO PLANO

Os credores da Requerente registrarão as seguintes alterações:

1- ESTADO

Instituto da Segurança social,

O Pagamento da totalidade da dívida será efetuado em regime prestacional, por acordo já existente na execução da secção de processo competente (108 prestações, com isenção da prestação de garantia);

Ao montante da dívida de capital, em cada prestação, acrescerão os respetivos juros de mora vencidos e vincendos, calculados á taxa legal em vigor.

A primeira prestação vence-se em junho de 2015.

As Ações executivas pendentes mantêm-se suspensas por pagamento em prestações na secção de processo competente, ate integral cumprimento desse plano de pagamento.

2- CRÉDITOS PRIVILEGIADOS

Trabalhadores,

Pagamento da quantia total reclamada e reconhecida, em 60 prestações mensais, iguais e sucessivas, com 24 meses de carência, com perdão total de juros vencidos e vincendos, vencendo-se a primeira prestação no último dia útil do mês seguinte ao do trânsito em julgado da sentença que homologar o plano de revitalização.

3- CREDITOS GARANTIDOS

Banco BIC,

O pagamento do crédito total reclamado e reconhecido em 120 prestações mensais e sucessivas;

Sendo as 12 primeiras de carência de capital;

Juros vincendos à taxa Euribor a 6 meses, acrescido de um spread de 5,25% ou manutenção da taxa Euribor e spread;

Os juros vencidos desde a data da reclamação dos créditos até a data do trânsito em julgado da sentença serão consolidados no valor global da dívida.

A 1.^a prestação terá vencimento 30 dias após ser proferida sentença que homologar o plano de revitalização;

Manutenção das restantes condições contratualizadas:

- Nomeadamente no que diz respeito às garantias Bancárias e pessoais, caso existam;

- Na eventualidade de as Garantias bancárias reclamadas virem a ser honradas, o respetivo crédito, será pago nos mesmos termos e condições previstos no presente plano para os Credores comuns – Banca.

Credor Garantido,

Pagamento da totalidade do montante reclamado em 120 prestações mensais, iguais e sucessivas, com 12 meses de carência, com perdão total de juros vencidos e vincendos, vencendo-se a primeira prestação no mês seguinte ao do trânsito em julgado da sentença que homologar o plano de revitalização.

3– CREDORES COMUNS

Banca,

O pagamento do crédito total reclamado e reconhecido em 120 prestações mensais e sucessivas;

Sendo as 12 primeiras de carência de capital;

Juros vincendos à taxa Euribor a 6 meses, acrescido de um spread de 3%;

Os juros vencidos desde a data da reclamação dos créditos até a data do trânsito em julgado da sentença serão consolidados no valor global da dívida.

A 1.^a prestação terá vencimento 30 dias após ser proferida sentença que homologar o plano de revitalização;

Manutenção das restantes condições contratualizadas:

-Nomeadamente no que diz respeito às garantias Bancárias e pessoais, caso existam;

- Na eventualidade de as Garantias bancárias reclamadas virem a ser honradas, o respetivo crédito, será pago nos mesmos termos e condições previstos no presente plano para ao Credores comuns – Banca.

Fornecedores,

Propõe-se um perdão de 25% sobre o valor total reclamado e reconhecido, sendo pagos 75% com período de carência de 24 meses, que se liquidará em 120 prestações mensais, iguais e sucessivas, com perdão total de juros vencidos e vincendos, vencendo-se a primeira prestação no mês seguinte ao do trânsito em julgado da sentença que homologar o plano de revitalização

4- JUSTIFICAÇÃO

Só assim a Revitalizada conseguirá honrar os seus compromissos, não importando o perdão proposto qualquer tipo de discriminação.

Quanto ao credor **Estado**, apesar da alteração do CIRE, introduzida pela Lei n.º 16/2012, de 20-04, dando prevalência à recuperação económica do devedor e relegando para um plano

secundário a liquidação do respetivo património, através da criação do processo especial de revitalização – cf. arts.º 1.º, n.º 1, e 17.º-A do CIRE –, a LGT consagra a indisponibilidade dos créditos tributários e a prevalência do seu regime sobre qualquer legislação especial, designadamente no âmbito dos processos de insolvência – cf. arts.º 30.º, n.ºs 2 e 3, e 125.º da LGT.

Os arts.º 30.º e 125.º da LGT são imperativos quanto à impossibilidade da redução ou extinção dos créditos tributários.

A inclusão, no acordo de recuperação de empresa, da redução dos créditos tributários e do seu pagamento em prestações, com um período de carência, conduziria à nulidade dessas cláusulas, mas não à nulidade de todo o plano de recuperação – cf. Art.º 292.º do CC.

Pelo que, o tratamento diferenciado dado ao Estado, está objetivamente justificado.

A manutenção da atividade da Requerente, está muito dependente do recurso ao apoio e financiamento da **Banca**, não sendo sequer possível fazer face às necessidades de tesouraria sem a constante e regular ajuda bancária desta Instituição.

O plano de recuperação só é viável com o apoio das instituições bancárias e financeiras, face à falta de liquidez da Requerente.

O sucesso do plano de recuperação depende da continuidade do financiamento dos credores Banca que são tratados de forma aparentemente mais vantajosa.

A Requerente pede-lhes mais sacrifícios, que injetem mais dinheiro, que corram novos e maiores riscos, compensando-os com a promessa do pagamento integral dos seus créditos e juros.

Pelo que, numa fase de manifesto abrandamento substancial da atividade económica decorrente sobretudo da difícil conjuntura económica do país, fácil é entender, objetivamente, a ratio da contemplação de uma diferenciação de tratamento à Banca em relação a todos os demais credores.

Podemos assim concluir que o tratamento diferenciado das instituições de crédito e financeiras está objetivamente justificado como única forma de viabilidade e sucesso do plano de recuperação, que, a verificar-se, beneficia todos os credores, para além de evitar mais uma

insolvência, com os consequentes prejuízos para todos os diretamente envolvidos, para a economia do país, cofres do Estado e Segurança Social.

Na eventualidade de não aprovação do plano ou não homologação, toma-se como certo o cenário de Liquidação dos ativos da Requerente. Este cenário caracterizar-se-á por: Venda dos ativos – equipamentos e stocks –, e recebimento de clientes, o qual se estima sofrer uma desvalorização de cerca de 60% tendo em conta o elevado valor de créditos de cobrança duvidosa.

E, como também se depreende, o cenário de liquidação não deixará de acarretar perdas substanciais na venda dos equipamentos e stock. O que se estima em cerca de 60% do valor em continuidade.

E mais, o cenário de liquidação implicaria a rescisão dos contratos de trabalho, cuja continuidade pode ser assegurada. O que só por si faria nascer outros créditos na ordem de dezenas milhares de euros.

Estima-se no cenário de liquidação que os credores comuns – nomeadamente Fornecedores, Bancos e Restantes Credores – nada receberiam.

O que mais dificultaria o recebimento por parte dos credores comuns.

O plano ora apresentado foi elaborado em conformidade com o principal objetivo da alteração ao CIRE que visa a recuperação de empresas devedoras, “privilegiando-se sempre que possível a manutenção do devedor no giro comercial, relegando-se para segundo plano a liquidação do seu património sempre que se mostre viável a sua recuperação”. *Como resulta da exposição de motivos da proposta de lei que deu lugar à Lei 16/2012 [Proposta de Lei n.º 39/XII, de 30/12/2011, da Presidência do Conselho de Ministros.*

O artigo 196 CIRE permite/autoriza, o perdão parcial dos créditos, quer quanto ao capital, quer quanto aos juros, a modificação dos prazos de vencimento ou as taxas de juro, sejam os Créditos comuns, garantidos ou privilegiados, é suscetível de ser aprovado, por ser legalmente admissível.

A diferença de tratamento entre os Credores da Requerente, baseou-se na classificação dos créditos (os créditos garantidos, privilegiados, comuns e os créditos subordinados), na fonte dos diversos créditos.

Mostra-se assim, objetivamente explicada, a diferença de tratamento de determinados credores e plasmadas no plano de recuperação.

A aprovação / homologação do plano apresentado, é sempre mais benéfica para todos os credores, sem exceção, do que a insolvência.

A fiscalização do cumprimento do plano caberá ao Senhor Administrador Judicial provisório. As vantagens do presente plano de revitalização, passam pela previsão de uma maior probabilidade de recebimento dos seus créditos para todos os credores.

Todos os pagamentos serão feitos mediante transferência bancária para NIB a indicar por cada um dos credores, devendo posteriormente ser remetido para a Revitalizada o respetivo recibo de quitação.

V- MAPA POR CREDITORES (indicação do Credor, respetivo Montante e percentagem) e MAPA DO PLANO DE PAGAMENTOS PROPOSTO:

MAPA DE CREDITORES

| CREDOR | MONTANTE | PERCENTAGEM |
|----------------------------------|-----------------|--------------------|
| Comum | 2.557,11 € | 0,05% |
| Comum | 963,84 € | 0,02% |
| Comum | 55.582,77 € | 1,08% |
| Comum | 1.360,83 € | 0,03% |
| Comum | 2.143,96 € | 0,04% |
| Comum | 624,60 € | 0,01% |
| Comum | 58.839,47 € | 1,14% |
| Comum | 16.382,10 € | 0,32% |
| Banco BIC Português, S.A. | 249.367,61 € | 4,84% |
| Banco BPI, S.A. Sociedade Aberta | 249.104,78 € | 4,84% |

| | | |
|---|--------------|-------|
| Banco Comercial Português, S.A. | 178.267,25 € | 3,46% |
| Banco Popular Portugal, S.A. | 167.893,23 € | 3,26% |
| Banco Santander Consumer Portugal, S.A. | 3.967,31 € | 0,08% |
| Banco Santander Totta, S.A. | 112.450,29 € | 2,18% |
| BPN Crédito - Instituição Financeira de Crédito, S.A. | 215.248,29 € | 4,18% |
| Comum | 452,58 € | 0,01% |
| Barclays Bank PLC, Sucursal em Portugal | 108.274,21 € | 2,10% |
| Comum | 4.249,82 € | 0,08% |
| Comum | 8.147,60 € | 0,16% |
| Comum | 4.912,35 € | 0,10% |
| Caixa Económica Montepio Geral SA | 422.880,28 € | 8,21% |
| Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Bairrada e Agueira | 271.650,00 € | 5,28% |
| Caixa Geral de Depósitos, SA | 257.182,08 € | 4,99% |
| Comum | 5.365,27 € | 0,10% |
| Comum | 5.000,00 € | 0,10% |
| Comum | 5.400,00 € | 0,10% |
| Comum | 3.603,51 € | 0,07% |
| Comum | 1.107,00 € | 0,02% |
| Comum | 201.628,00 € | 3,92% |
| Comum | 16.033,18 € | 0,31% |
| Comum | 2.515,52 € | 0,05% |
| Comum | 4.882,26 € | 0,09% |
| Comum | 741,21 € | 0,01% |
| Comum | 709,33 € | 0,01% |

| | | |
|--|--------------|-------|
| Comum | 12.351,27 € | 0,24% |
| Credor Garantido | 202.318,76 € | 3,93% |
| EDP Comercial - Comercialização de Energia, S.A. | 10.620,06 € | 0,21% |
| Comum | 3.211,73 € | 0,06% |
| Comum | 606,63 € | 0,01% |
| Comum | 3.195,60 € | 0,06% |
| Comum | 10.698,84 € | 0,21% |
| Comum | 1.871,97 € | 0,04% |
| Comum | 16.197,86 € | 0,31% |
| Comum | 13.292,37 € | 0,26% |
| Comum | 4.610,54 € | 0,09% |
| Trabalhador | 9.472,76 € | 0,18% |
| Comum | 1.000,00 € | 0,02% |
| Comum | 2.742,86 € | 0,05% |
| Comum | 5.978,01 € | 0,12% |
| Comum | 24.370,36 € | 0,47% |
| Comum | 1.725,78 € | 0,03% |
| Comum | 13.092,84 € | 0,25% |
| Garval - Sociedade de Garantia Autónoma, S.A. | 23.507,56 € | 0,46% |
| Comum | 2.388,66 € | 0,05% |
| Comum | 5.615,00 € | 0,11% |

| | | |
|--|--------------|-------|
| Comum | 19.922,26 € | 0,39% |
| Comum | 839,40 € | 0,02% |
| Comum | 1.820,40 € | 0,04% |
| Comum | 3.563,96 € | 0,07% |
| Comum | 4.229,48 € | 0,08% |
| Comum | 8.908,44 € | 0,17% |
| Comum | 203.044,06 € | 3,94% |
| Comum | 11.160,60 € | 0,22% |
| Comum | 9.653,31 € | 0,19% |
| Comum | 12.677,25 € | 0,25% |
| Comum | 2.404,81 € | 0,05% |
| | 6.562,03 € | 0,13% |
| Comum | 4.045,58 € | 0,08% |
| Comum | 1.329,63 € | 0,03% |
| Comum | 1.550,55 € | 0,03% |
| Lisgarante - Sociedade de Garantia Autónoma, S.A. | 16.840,89 € | 0,33% |
| Comum | 1.190,26 € | 0,02% |
| Comum | 1.045,23 € | 0,02% |
| Comum | 56.276,52 € | 1,09% |
| Comum | 3.125,00 € | 0,06% |
| Comum | 839,28 € | 0,02% |
| Comum | 6.294,03 € | 0,12% |
| Comum | 1.500,25 € | 0,03% |
| Comum | 61.645,10 € | 1,20% |

| | | |
|--|--------------|-------|
| Comum | 125.000,00 € | 2,43% |
| Comum | 1.294,86 € | 0,03% |
| Comum | 26.407,26 € | 0,51% |
| Comum | 376,07 € | 0,01% |
| Comum | 20.545,77 € | 0,40% |
| Comum | 15.840,29 € | 0,31% |
| Comum | 3.293,42 € | 0,06% |
| Comum | 9.459,43 € | 0,18% |
| Comum | 1.301,56 € | 0,03% |
| Norgarante - Sociedade de Garantia Autónoma, S.A. | 185.373,12 € | 3,60% |
| NOS Comunicações, S.A. | 9.459,43 € | 0,18% |
| Comum | 6.396,00 € | 0,12% |
| Comum | 15.546,04 € | 0,30% |
| Comum | 27.300,00 € | 0,53% |
| Comum | 5.622,95 € | 0,11% |
| Trabalhador | 5.164,22 € | 0,10% |
| Comum | 1.951,44 € | 0,04% |
| Comum | 22.574,09 € | 0,44% |
| Comum | 66.332,05 € | 1,29% |
| Comum | 3.738,27 € | 0,07% |
| Comum | 4.328,50 € | 0,08% |
| Comum | 58.932,07 € | 1,14% |
| Comum | 8.622,86 € | 0,17% |
| Comum | 2.470,86 € | 0,05% |

| | | |
|--------------|-----------------------|----------------|
| Comum | 6.306,61 € | 0,12% |
| Comum | 51.723,42 € | 1,00% |
| Comum | 7.875,71 € | 0,15% |
| Comum | 7.849,49 € | 0,15% |
| Comum | 233.886,31 € | 4,54% |
| Comum | 1.252,17 € | 0,02% |
| Comum | 4.143,85 € | 0,08% |
| Comum | 222.540,86 € | 4,32% |
| Comum | 1.107,00 € | 0,02% |
| Comum | 838,18 € | 0,02% |
| Comum | 515.380,92 € | 10,01% |
| Comum | 1.338,23 € | 0,03% |
| Comum | 11.882,22 € | 0,23% |
| Comum | 4.283,48 € | 0,08% |
| Comum | 2.921,25 € | 0,06% |
| TOTAL | 5.149.485,68 € | 100,00% |

PLANO PAGAMENTO PROPOSTO

| CREDOR | MONTANTE | TAXA | PERDÃO 25% | VALOR A PAGAR | PRAZO | CARENCIA (M) |
|--------|-------------|-------|---------------|------------------|-------|-----------------|
| Comum | 2.557,11 € | 0,00% | 639,28 | 1917,83 | 120 | 24 |
| Comum | 963,84 € | 0,00% | 240,96 | 722,88 | 120 | 24 |
| Comum | 55.582,77 € | 0,00% | 13895,69 | 41687,08 | 120 | 24 |
| Comum | 1.360,83 € | 0,00% | 340,21 | 1020,62 | 120 | 24 |

| | | | | | | |
|--|--------------|-------------|----------|-----------|-----|----|
| Comum | 2.143,96 € | 0,00% | 535,99 | 1607,97 | 120 | 24 |
| Comum | 624,60 € | 0,00% | 156,15 | 468,45 | 120 | 24 |
| Comum | 58.839,47 € | 0,00% | 14709,87 | 44129,60 | 120 | 24 |
| Comum | 16.382,10 € | 0,00% | 4095,53 | 12286,58 | 120 | 24 |
| Banco Privilegiado Garantia Real | 249.367,61 € | * | 0,00 | 249367,61 | * | 12 |
| Banco BPI, S.A. Sociedade Aberta | 249.104,78 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 249104,78 | 120 | 12 |
| Banco Comercial Português, S.A. | 178.267,25 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 178267,25 | 120 | 12 |
| Banco Popular Portugal, S.A. | 167.893,23 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 167893,23 | 120 | 12 |
| Banco Santander Consumer Portugal, S.A. | 3.967,31 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 3967,31 | 120 | 12 |
| Banco Santander Totta, S.A. | 112.450,29 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 112450,29 | 120 | 12 |
| BPN Crédito - Instituição Financeira de Crédito, S.A. | 215.248,29 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 215248,29 | 120 | 12 |
| Comum | 452,58 € | 0,00% | 113,15 | 339,44 | 120 | 24 |
| Barclays Bank PLC, Sucursal em Portugal | 108.274,21 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 108274,21 | 120 | 12 |
| Comum | 4.249,82 € | 0,00% | 1062,46 | 3187,37 | 120 | 24 |
| Comum | 8.147,60 € | 0,00% | 2036,90 | 6110,70 | 120 | 24 |
| Comum | 4.912,35 € | 0,00% | 1228,09 | 3684,26 | 120 | 24 |
| Caixa Económica Montepio Geral SA | 422.880,28 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 422880,28 | 120 | 12 |
| Caixa de Crédito Agrícola Mútuo da Bairrada e Aguieira | 271.650,00 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 271650,00 | 120 | 12 |
| Caixa Geral de Depósitos, SA | 257.182,08 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 257182,08 | 120 | 12 |
| Comum | 5.365,27 € | 0,00% | 1341,32 | 4023,95 | 120 | 24 |
| Comum | 5.000,00 € | 0,00% | 1250,00 | 3750,00 | 120 | 24 |
| Comum | 5.400,00 € | 0,00% | 1350,00 | 4050,00 | 120 | 24 |
| Comum | 3.603,51 € | 0,00% | 900,88 | 2702,63 | 120 | 24 |
| Comum | 1.107,00 € | 0,00% | 276,75 | 830,25 | 120 | 24 |

| | | | | | | |
|--|--------------|-------|----------|-----------|-----|----|
| Comum | 201.628,00 € | 0,00% | 50407,00 | 151221,00 | 120 | 24 |
| Comum | 16.033,18 € | 0,00% | 4008,30 | 12024,89 | 120 | 24 |
| Comum | 2.515,52 € | 0,00% | 628,88 | 1886,64 | 120 | 24 |
| Comum | 4.882,26 € | 0,00% | 1220,57 | 3661,70 | 120 | 24 |
| Comum | 741,21 € | 0,00% | 185,30 | 555,91 | 120 | 24 |
| Comum | 709,33 € | 0,00% | 177,33 | 532,00 | 120 | 24 |
| Comum | 12.351,27 € | 0,00% | 3087,82 | 9263,45 | 120 | 24 |
| Credor Garantido | 202.318,76 € | 0,00% | 0,00 | 202318,76 | 120 | 12 |
| EDP Comercial - Comercialização de Energia, S.A. | 10.620,06 € | 0,00% | 2655,02 | 7965,05 | 120 | 24 |
| Comum | 3.211,73 € | 0,00% | 802,93 | 2408,80 | 120 | 24 |
| Comum | 606,63 € | 0,00% | 151,66 | 454,97 | 120 | 24 |
| Comum | 3.195,60 € | 0,00% | 798,90 | 2396,70 | 120 | 24 |
| Comum | 10.698,84 € | 0,00% | 2674,71 | 8024,13 | 120 | 24 |
| Comum | 1.871,97 € | 0,00% | 467,99 | 1403,98 | 120 | 24 |
| Comum | 16.197,86 € | 0,00% | 4049,47 | 12148,40 | 120 | 24 |
| Comum | 13.292,37 € | 0,00% | 3323,09 | 9969,28 | 120 | 24 |
| Comum | 4.610,54 € | 0,00% | 1152,64 | 3457,91 | 120 | 24 |
| Trabalhador | 9.472,76 € | 0,00% | 0,00 | 9472,76 | 60 | 24 |
| Comum | 1.000,00 € | 0,00% | 250,00 | 750,00 | 120 | 24 |
| Comum | 2.742,86 € | 0,00% | 685,72 | 2057,15 | 120 | 24 |
| Trabalhador | 5.978,01 € | 0,00% | 0,00 | 5978,01 | 60 | 24 |
| Comum | 24.370,36 € | 0,00% | 6092,59 | 18277,77 | 120 | 24 |

| | | | | | | |
|---|--------------|-------------|---------|------------|-----|----|
| Comum | 1.725,78 € | 0,00% | 431,45 | 1294,34 | 120 | 24 |
| Comum | 13.092,84 € | 0,00% | 3273,21 | 9819,63 | 120 | 24 |
| Garval - Sociedade de Garantia Autónoma, S.A. | 23.507,56 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 23507,56 | 120 | 12 |
| Comum | 2.388,66 € | 0,00% | 597,17 | 1791,50 | 120 | 24 |
| Comum | 5.615,00 € | 0,00% | 1403,75 | 4211,25 | 120 | 24 |
| Comum | 19.922,26 € | 0,00% | 4980,57 | 14941,70 | 120 | 24 |
| Comum | 839,40 € | 0,00% | 209,85 | 629,55 | 120 | 24 |
| Comum | 1.820,40 € | 0,00% | 455,10 | 1365,30 | 120 | 24 |
| Comum | 3.563,96 € | 0,00% | 890,99 | 2672,97 | 120 | 24 |
| Comum | 4.229,48 € | 0,00% | 1057,37 | 3172,11 | 120 | 24 |
| Comum | 8.908,44 € | 0,00% | 2227,11 | 6681,33 | 120 | 24 |
| ESTADO | 203.044,06 € | 5,535% | 0,0 | 203.044,46 | 108 | 0 |
| Trabalhador | 11.160,60 € | 0,00% | 0,00 | 11160,60 | 120 | 24 |
| Comum | 9.653,31 € | 0,00% | 2413,33 | 7239,98 | 120 | 24 |
| Comum | 12.677,25 € | 0,00% | 0,00 | 12677,25 | 120 | 24 |
| Comum | 2.404,81 € | 0,00% | 601,20 | 1803,61 | 120 | 24 |
| Comum | 6.562,03 € | 0,00% | 1640,51 | 4921,52 | 120 | 24 |
| Comum | 4.045,58 € | 0,00% | 1011,40 | 3034,19 | 120 | 24 |
| Comum | 1.329,63 € | 0,00% | 332,41 | 997,22 | 120 | 24 |
| Comum | 1.550,55 € | 0,00% | 387,64 | 1162,91 | 120 | 24 |
| Lisgarante - Sociedade de Garantia Autónoma, S.A. | 16.840,89 € | 0,00% | 4210,22 | 12630,67 | 120 | 24 |
| Credor bancário | 1.190,26 € | EUR6M+3,00% | 0,00 | 1190,26 | 120 | 12 |
| Comum | 1.045,23 € | 0,00% | 261,31 | 783,92 | 120 | 24 |

| | | | | | | |
|------------------------|--------------|-------|----------|-----------|-----|----|
| Comum | 56.276,52 € | 0,00% | 14069,13 | 42207,39 | 120 | 24 |
| Comum | 3.125,00 € | 0,00% | 781,25 | 2343,75 | 60 | 24 |
| Trabalhador | 839,28 € | 0,00% | 0,00 | 839,28 | 120 | 24 |
| Comum | 6.294,03 € | 0,00% | 1573,51 | 4720,52 | 120 | 24 |
| Comum | 1.500,25 € | 0,00% | 375,06 | 1125,19 | 120 | 24 |
| Comum | 61.645,10 € | 0,00% | 15411,28 | 46233,83 | 120 | 24 |
| Comum | 125.000,00 € | 0,00% | 31250,00 | 93750,00 | 120 | 24 |
| Comum | 1.294,86 € | 0,00% | 323,72 | 971,15 | 120 | 24 |
| Comum | 26.407,26 € | 0,00% | 6601,82 | 19805,45 | 120 | 24 |
| Comum | 376,07 € | 0,00% | 94,02 | 282,05 | 120 | 24 |
| Comum | 20.545,77 € | 0,00% | 5136,44 | 15409,33 | 120 | 24 |
| Comum | 15.840,29 € | 0,00% | 3960,07 | 11880,22 | 120 | 24 |
| Comum | 3.293,42 € | 0,00% | 823,36 | 2470,07 | 120 | 24 |
| Comum | 9.459,43 € | 0,00% | 2364,86 | 7094,57 | 120 | 24 |
| Comum | 1.301,56 € | 0,00% | 325,39 | 976,17 | 120 | 24 |
| Comum | 185.373,12 € | 0,00% | 46343,28 | 139029,84 | 120 | 24 |
| NOS Comunicações, S.A. | 9.459,43 € | 0,00% | 2364,86 | 7094,57 | 120 | 12 |
| Comum | 6.396,00 € | 0,00% | 1599,00 | 4797,00 | 120 | 24 |
| Comum | 15.546,04 € | 0,00% | 3886,51 | 11659,53 | 120 | 24 |
| Comum | 27.300,00 € | 0,00% | 6825,00 | 20475,00 | 120 | 24 |
| Comum | 5.622,95 € | 0,00% | 1405,74 | 4217,21 | 60 | 24 |
| Trabalhador | 5.164,22 € | 0,00% | 0,00 | 5164,22 | 60 | 24 |
| Trabalhador | 1.951,44 € | 0,00% | 0,00 | 1951,44 | 120 | 24 |
| Comum | 22.574,09 € | 0,00% | 5643,52 | 16930,57 | 120 | 24 |

| | | | | | | |
|--------------|----------------------|-------|------------------|------------|-----|----|
| Comum | 66.332,05 € | 0,00% | 16583,01 | 49749,04 | 120 | 24 |
| Comum | 3.738,27 € | 0,00% | 934,57 | 2803,70 | 120 | 24 |
| Comum | 4.328,50 € | 0,00% | 1082,13 | 3246,38 | 120 | 24 |
| Comum | 58.932,07 € | 0,00% | 14733,02 | 44199,05 | 120 | 24 |
| Comum | 8.622,86 € | 0,00% | 2155,72 | 6467,15 | 120 | 24 |
| Comum | 2.470,86 € | 0,00% | 617,72 | 1853,15 | 120 | 24 |
| Comum | 6.306,61 € | 0,00% | 1576,65 | 4729,96 | 120 | 24 |
| Comum | 51.723,42 € | 0,00% | 12930,86 | 38792,57 | 120 | 24 |
| Comum | 7.875,71 € | 0,00% | 1968,93 | 5906,78 | 120 | 24 |
| Comum | 7.849,49 € | 0,00% | 1962,37 | 5887,12 | 120 | 24 |
| Comum | 233.886,31 € | 0,00% | 58471,58 | 175414,73 | 120 | 24 |
| Comum | 1.252,17 € | 0,00% | 313,04 | 939,13 | 120 | 24 |
| Comum | 4.143,85 € | 0,00% | 1035,96 | 3107,89 | 120 | 24 |
| Comum | 222.540,86 € | 0,00% | 55635,22 | 166905,65 | 120 | 24 |
| Comum | 1.107,00 € | 0,00% | 276,75 | 830,25 | 120 | 24 |
| Comum | 838,18 € | 0,00% | 209,55 | 628,64 | 120 | 24 |
| Comum | 515.380,92 € | 0,00% | 128845,23 | 386535,69 | 120 | 24 |
| Comum | 1.338,23 € | 0,00% | 334,56 | 1003,67 | 120 | 24 |
| Comum | 11.882,22 € | 0,00% | 2970,56 | 8911,67 | 120 | 24 |
| Comum | 4.283,48 € | 0,00% | 1070,87 | 3212,61 | 120 | 24 |
| Comum | 2.921,25 € | 0,00% | 730,31 | 2190,94 | 120 | 24 |
| TOTAL | 5.149.485,68€ | | 659735,05 | 4489750,62 | | |

Perdão de **659,735,05€**

Apêndice IV-Análise das contas da empresa em PER os últimos 5 anos
2011-2015 – Saldos agregados

Balanço 2011-2015:

| Balanço | | | | | | | |
|--|----------|-------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | Absoluto | Percentagem | dados históricos | | | | |
| | | | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Ativo não corrente | | | | | | | |
| Ativos fixos tangíveis | | | 746,178.31 € | 698,291.55 € | 705,489.56 € | 639,961.28 € | 593,681.54 € |
| Propriedades de investimento | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Goodwill | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Ativos intangíveis | | | 8,085.00 € | 8,085.00 € | 811,196.86 € | 648,957.49 € | 486,718.12 € |
| Ativos biológicos | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Participações financeiras | | | 4,996.99 € | 37,446.99 € | 40,196.99 € | 8,946.99 € | 8,946.99 € |
| Accionistas/sócios | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Outros Ativos financeiros | | | 0.00 € | 1,000.00 € | 1,008.48 € | 1,106.66 € | 1,650.05 € |
| Ativos por impostos diferidos | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Total do Ativo não corrente | | | 759,260.30 € | 744,823.54 € | 1,557,891.89 € | 1,298,972.42 € | 1,090,996.70 € |
| Ativo corrente | | | | | | | |
| Inventários | | | 1,032,220.98 € | 1,557,095.57 € | 1,973,052.27 € | 901,660.74 € | 632,544.90 € |
| Ativos biológicos | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Clientes | | | 2,597,545.24 € | 2,955,559.51 € | 2,734,939.44 € | 2,271,884.79 € | 1,337,102.90 € |
| Adiantamentos a fornecedores | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Estado e outros entes públicos | | | 224,226.81 € | 215,662.00 € | 63,905.29 € | 53,993.91 € | 69,298.05 € |
| Accionistas/sócios | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Outras contas a receber | | | 66,138.57 € | 139,903.91 € | 106,685.88 € | 92,275.27 € | 101,133.01 € |
| Diferimentos | | | 5,090.51 € | 2,963.18 € | 1,425.60 € | 636.51 € | 0.00 € |
| Ativos financeiros detidos para negociação | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Outros Ativos financeiros | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Ativos não correntes detidos para venda | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Caixa e depósitos bancários | | | 13,031.27 € | 28,910.03 € | 59,141.66 € | 31,237.91 € | 153,994.80 € |
| Total do Ativo corrente | | | 3,938,253 € | 4,900,094 € | 4,959,150 € | 3,351,689 € | 2,494,074 € |
| TOTAL DO ATIVO | | | 4,697,513.68 € | 5,644,917.74 € | 6,517,042.03 € | 4,650,661.55 € | 3,585,070.36 € |
| Capital próprio | | | | | | | |
| Capital realizado | | | 650,000.00 € | 650,000.00 € | 650,000.00 € | 650,000.00 € | 650,000.00 € |
| Acções (quotas) próprias | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Outros instrumentos de capital próprio | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 155,672.52 € | 142,141.66 € |
| Prémios de emissão | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Reservas legais | | | 158,042.54 € | 158,042.54 € | 158,042.54 € | 158,042.54 € | 158,042.54 € |
| Outras reservas | | | 201,378.20 € | 279,782.83 € | 313,876.69 € | 346,760.48 € | 346,760.48 € |
| Resultados transitados | | | 0.00 € | 0.00 € | -30,085.00 € | -30,889.25 € | -1,099,903.24 € |
| Ajustamentos em Ativos financeiros | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Excedentes de revalorização | | | 132,240.00 € | 132,240.00 € | 132,240.00 € | 132,240.00 € | 132,240.00 € |
| Outras variações no capital próprio | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Resultado líquido do período | | | 78,404.63 € | 34,093.86 € | 32,883.79 € | -1,073,012.84 € | -689,422.23 € |
| Total do capital próprio | | | 1,220,065.37 € | 1,254,159.23 € | 1,256,958.02 € | 338,813.45 € | -360,140.79 € |
| Passivo não corrente | | | | | | | |
| Provisões | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Financiamentos obtidos | | | 773,777.47 € | 909,106.80 € | 1,146,125.24 € | 1,141,476.64 € | 1,449,469.88 € |
| Responsabilidades por benefícios pós-emprego | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Passivos por impostos diferidos | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Outras contas a pagar | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Total do passivo não corrente | | | 773,777.47 € | 909,106.80 € | 1,146,125.24 € | 1,141,476.64 € | 1,449,469.88 € |
| Passivo corrente | | | | | | | |
| Fornecedores | | | 1,996,946.41 € | 2,330,648.38 € | 2,709,624.13 € | 1,758,181.70 € | 1,893,353.74 € |
| Adiantamentos de clientes | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Estado e outros entes públicos | | | 56,210.47 € | 67,512.41 € | 154,394.12 € | 179,505.76 € | 217,136.26 € |
| Accionistas/sócios | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Financiamentos obtidos | | | 449,992.91 € | 869,086.17 € | 1,023,612.87 € | 994,255.95 € | 244,317.01 € |
| Outras contas a pagar | | | 200,521.05 € | 214,404.75 € | 226,327.65 € | 238,428.05 € | 140,934.26 € |
| Diferimentos | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Passivos financeiros detidos para negociação | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Outros passivos financeiros | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Passivos não correntes detidos para venda | | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Total do passivo corrente | | | 2,703,670.84 € | 3,481,651.71 € | 4,113,958.77 € | 3,170,371.46 € | 2,495,741.27 € |
| Total do passivo | | | 3,477,448.31 € | 4,390,758.51 € | 5,260,084.01 € | 4,311,848.10 € | 3,945,211.15 € |
| TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO | | | 4,697,513.68 € | 5,644,917.74 € | 6,517,042.03 € | 4,650,661.55 € | 3,585,070.36 € |

Demonstração de Resultados 2011-2015:

| Demonstração dos Resultados | | | | | | |
|---|--|---------------------|---------------------|---------------------|------------------------|----------------------|
| | | dados históricos | | | | |
| | | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Rendimentos e Gastos | | | | | | |
| Vendas e serviços prestados | | 5,833,857.10 € | 5,941,485.53 € | 6,933,916.36 € | 3,197,449.70 € | 1,853,074.92 € |
| Subsídios à exploração | | | | | | |
| Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos | | | | | | |
| Variação nos inventários da produção | | 249,991.63 € | 579,984.48 € | 635,827.03 € | -1,039,801.80 € | -76,680.24 € |
| Trabalhos para a própria entidade | | 0.00 € | 0.00 € | 811,196.86 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas | | 3,026,541.00 € | 3,601,988.93 € | 5,320,011.78 € | 1,319,401.61 € | 981,658.88 € |
| Fornecimentos e serviços externos | | 1,511,917.24 € | 1,545,535.15 € | 1,332,820.05 € | 683,125.61 € | 601,020.06 € |
| Gastos com o pessoal | | 1,126,813.87 € | 1,136,725.47 € | 1,275,539.76 € | 679,955.61 € | 478,613.80 € |
| Imparidade de inventários (perdas/reversões) | | 102,658.46 € | 9,692.19 € | 235,475.07 € | 118,464.86 € | 71,681.63 € |
| Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Provisões (aumentos/reduções) | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Aumentos/reduções de justo valor | | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € | 0.00 € |
| Outros rendimentos e ganhos | | 29,627.22 € | 50,910.56 € | 118,065.86 € | 53,714.31 € | 13,604.74 € |
| Outros gastos e perdas | | 29,185.68 € | 38,765.78 € | 41,063.76 € | 48,542.19 € | 49,803.98 € |
| Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos | | 316,359.70 € | 239,673.05 € | 294,095.69 € | -638,127.67 € | -392,778.93 € |
| Gastos/reversões de depreciação e de amortização | | | | | | |
| Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) | | 95,564.63 € | 93,364.25 € | 93,583.75 € | 223,888.65 € | 216,519.11 € |
| Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) | | 220,795.07 € | 146,308.80 € | 200,511.94 € | -862,016.32 € | -609,298.04 € |
| Juros e rendimentos similares obtidos | | | | | | 65 |
| Juros e gastos similares suportados | | 113,622.60 | 85,160.00 | 148,487.94 | 206,360.08 | 77,075.37 |
| Resultado antes de impostos | | 107,172.47 € | 61,148.80 € | 54,024.00 € | -1,068,376.40 € | -686,308.39 € |
| Imposto sobre o rendimento do período | | 28,767.84 € | 27,054.94 € | 21,140.21 € | 4,636.44 € | 3,113.84 € |
| Resultado líquido do período | | 78,404.63 € | 34,093.86 € | 32,883.79 € | -1,073,012.84 € | -689,422.23 € |

Rácios Financeiros 2012/2015:

Rácios Financeiros

| | | dados históricos | | | | |
|--|--|------------------|-------------|-------------|---------------|---------------|
| | | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Vendas e Margens | | | | | | |
| Crescimento das vendas | | | 1.8% | 16.7% | -53.9% | -42.0% |
| Margem Bruta | | 48.1% | 39.4% | 23.3% | 58.7% | 47.0% |
| EBITDA | | | | | | |
| EBITDA | | 316,360 | 239,673 | 294,096 | -638,128 | -392,779 |
| Margem EBITDA | | 5.4% | 4.0% | 4.2% | -20.0% | -21.2% |
| EBIT | | | | | | |
| EBIT | | 316,360 | 239,673 | 294,096 | -638,128 | -392,779 |
| Margem EBIT | | 5.4% | 4.0% | 4.2% | -20.0% | -21.2% |
| Rentabilidade | | | | | | |
| Rentabilidade dos capitais próprios | | 6.4% | 2.7% | 2.6% | -316.7% | 191.4% |
| Rentabilidade operacional do ativo | | 4.7% | 2.6% | 3.1% | -18.5% | -17.0% |
| Rotação do ativo | | 1.24 | 1.05 | 1.06 | 0.69 | 0.52 |
| Rentabilidade líquida do ativo | | 1.7% | 0.6% | 0.5% | -23.1% | -19.2% |
| Rentabilidade líquida das vendas | | 1.3% | 0.6% | 0.5% | -33.6% | -37.2% |
| Eficiência | | | | | | |
| Prazo médio de pagamentos (dias) | | 131 | 134 | 121 | 261 | 355 |
| Prazo médio de recebimentos (dias) | | 132 | 148 | 117 | 211 | 214 |
| Nº de dias de inventário | | 124 | 158 | 135 | 249 | 310 |
| Duração do ciclo de tesouraria (dias) | | 126 | 171 | 132 | 200 | 169 |
| Liquidez | | | | | | |
| Grau de liquidez geral | | 1.46 | 1.41 | 1.21 | 1.06 | 1.00 |
| Grau de liquidez reduzida | | 0.97 | 0.86 | 0.68 | 0.73 | 0.60 |
| Grau de liquidez imediata | | 0.00 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.06 |
| Fundo de maneo (working capital) | | 1,511,469 | 2,136,416 | 1,937,867 | 1,300,449 | 390,488 |
| Financiamento | | | | | | |
| Debt-to-equity ratio | | 2.85 | 3.50 | 4.18 | 12.73 | -10.95 |
| Interest cover | | 2.78 | 2.81 | 2.01 | -3.09 | -5.10 |
| Rácio de solvabilidade | | 35.1% | 28.6% | 23.9% | 7.9% | -9.1% |
| Autonomia financeira | | 26.0% | 22.2% | 19.3% | 7.3% | -10.0% |
| Análise Dupont | | | | | | |
| Rentabilidade líquida das vendas | | 0.01 | 0.01 | 0.00 | -0.34 | -0.37 |
| x Rotação das vendas | | 124.2% | 105.3% | 106.4% | 68.8% | 51.7% |
| + Autonomia financeira | | 26.0% | 22.2% | 19.3% | 7.3% | -10.0% |
| = Rentabilidade dos capitais próprios | | 6.4% | 2.7% | 2.6% | -316.7% | 191.4% |
| Price-to-book value | | | | | | |
| Price-to-book value | | 1.50 | 1.50 | 1.50 | 1.50 | 1.50 |
| Z - Score | | | | | | |
| 1.2 x (working capital / total assets) | | 0.39 | 0.45 | 0.36 | 0.34 | 0.13 |
| 1.4 x (retained earnings / total assets) | | 0.11 | 0.11 | 0.09 | 0.14 | -0.23 |
| 3.3 x (EBIT / total assets) | | 0.22 | 0.14 | 0.15 | -0.45 | -0.36 |
| .6 x (market value equity / total debt) | | 0.32 | 0.26 | 0.22 | 0.07 | -0.08 |
| .999 x (sales / total assets) | | 1.24 | 1.05 | 1.06 | 0.69 | 0.52 |
| Z - Score | | 2.27 | 2.01 | 1.88 | 0.78 | -0.03 |
| Probabilidade de insolvência | | Elevada | Elevada | Elevada | Muito Elevada | Muito Elevada |

Mapa Demonstração Fluxos de Caixa 2011-2015:

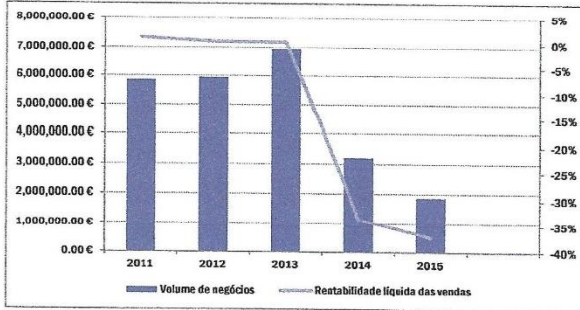
Demonstração de fluxos de caixa

| | dados históricos | | | | | |
|--|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|-----------------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | |
| Fluxos de caixa das actividades operacionais | | | | | | |
| Resultados económicos | | 220,795 | 146,309 | 200,512 | -862,016 | -609,298 |
| Ajustamentos: | | | | | | |
| Depreciações e amortizações | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Imparidades (perdas/reversões) | | 198,223 | 103,056 | 329,059 | 342,354 | 288,201 |
| Justo valor (reduções/aumentos) | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Provisões (aumentos/reduções) | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Imposto sobre o rendimento do período | | 28,768 | 27,055 | 21,140 | 4,636 | 3,114 |
| Ativos biológicos (aumento/diminuição) | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inventários (aumento/diminuição) | | | 524,875 | 415,957 | -1,071,392 | -69,116 |
| Contas a receber (aumentos/diminuições) | | | 431,780 | -253,838 | -477,465 | -925,924 |
| Gastos diferidos (aumentos/diminuições) | | | -2,127 | -1,538 | -789 | -637 |
| Contas a pagar (aumentos/diminuições) | | | 347,586 | 390,899 | -939,342 | 37,678 |
| Rendimentos diferidos (aumentos/diminuições) | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Outros Ativos correntes (aumentos/diminuições) | | | -8,565 | -131,757 | -29,911 | 15,304 |
| Outros passivos correntes (aumentos/diminuições) | | | 11,302 | 86,882 | 25,112 | 37,631 |
| Fluxos de caixa das actividades operacionais (1) | | 390,250 | -364,764 | 957,387 | 141,028 | 731,470 |
| Fluxos de caixa das actividades de investimento | | | | | | |
| Pagamentos respeitantes a: | | | | | | |
| Ativos fixos tangíveis | | | 0 | 7,198 | 0 | 0 |
| Ativos intangíveis | | | 0 | 803,112 | 0 | 0 |
| Investimentos financeiros | | | 33,450 | 2,758 | 0 | 543 |
| Outros Ativos | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Recebimentos provenientes de: | | | | | | |
| Ativos fixos tangíveis | | | 47,887 | 0 | 65,528 | 46,280 |
| Ativos intangíveis | | | 0 | 0 | 162,239 | 162,239 |
| Investimentos financeiros | | | 0 | 0 | 31,152 | 0 |
| Outros Ativos | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Juros e rendimentos similares | | | 0 | 0 | 0 | 65 |
| Fluxos de caixa das actividades de investimento (2) | | 0 | 14,437 | -813,068 | 258,919 | 208,041 |
| Fluxos de caixa das actividades de financiamento | | | | | | |
| Recebimentos provenientes de: | | | | | | |
| Financiamentos obtidos | | | 554,423 | 391,545 | 0 | 0 |
| Realizações de capital e de outros instrumentos de capital próprio | | | 0 | 0 | 155,673 | 0 |
| Outras operações de financiamento | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Pagamentos respeitantes a: | | | | | | |
| Financiamentos obtidos | | | 0 | 0 | 34,006 | 441,946 |
| Juros e gastos similares | | 113,623 | 85,160 | 146,488 | 206,360 | 77,075 |
| Reduções de capital e de outros instrumentos de capital próprio | | | 0 | 0 | 0 | 13,531 |
| Outras operações de financiamento | | | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Fluxos de caixa das actividades de financiamento (3) | | -113,623 | 469,263 | 245,057 | -84,693 | -532,552 |
| Variação de caixa e seus equivalentes (1+2+3) | | 276,628 | 118,935 | 389,375 | 315,254 | 406,959 |
| Caixa e seus equivalentes no início do período | | | 13,031 | 28,910 | 59,142 | 31,238 |
| Caixa e seus equivalentes no fim do período | | 13,031 | 28,910 | 59,142 | 31,238 | 153,995 |
| | | | -103,056 | -359,144 | -343,158 | -284,202 |

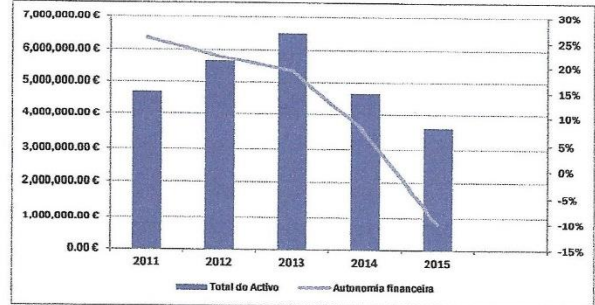
Gráficos Performance 2011-2015:

Gráficos de Performance

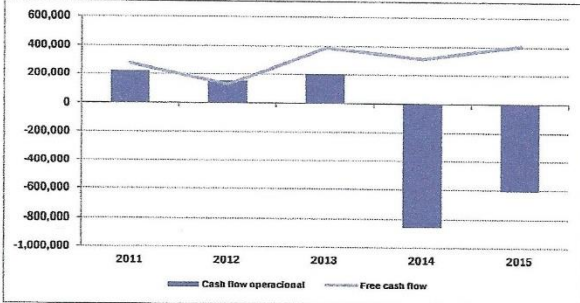
Vendas e rentabilidade



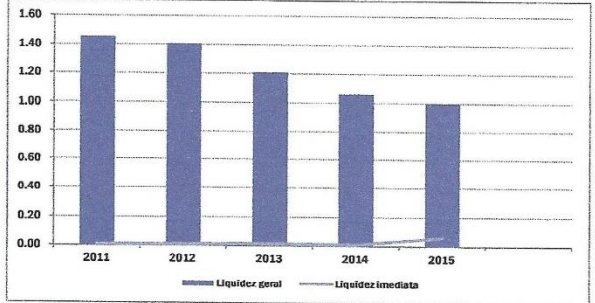
Estrutura financeira



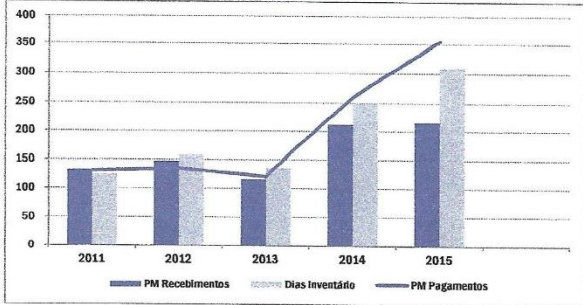
Cash flow



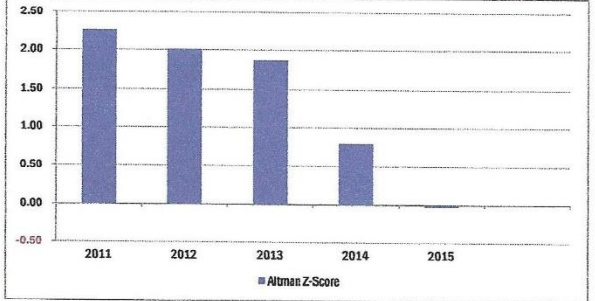
Liquidez



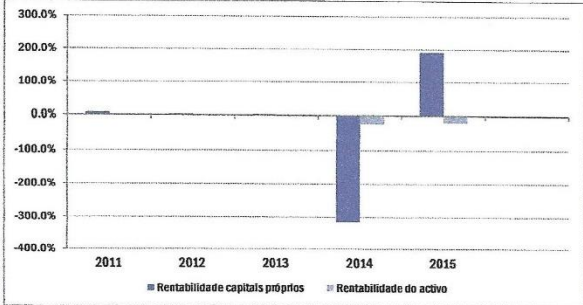
Eficiência Operacional



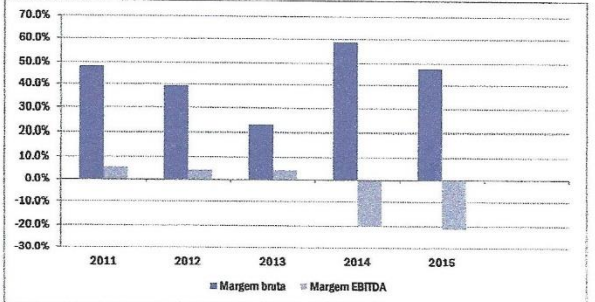
Solvabilidade



Retorno do Investimento



Margens



10. Anexos

Anexo 1- Demonstrações Financeiras da empresa em estudo 2011/15

Contas Empresa 2011/12

BALANÇO A 31 DE DEZEMBRO DE 2012

UNIDADE MONETÁRIA: EURO

| RUBRICAS | CONTAS | NOTAS | DATAS | |
|--|--------|----------|-----------------------|-----------------------|
| | | | 2012 | 2011 |
| ACTIVO | | | | |
| ACTIVOS NÃO CORRENTE | | | | |
| Activos fixos tangíveis | | | 698.291,55 € | 746.178,31 € |
| Activos fixos tangíveis - edificios | 43 | 8 | 591.683,20 € | 625.309,57 € |
| Activos fixos tangíveis - outros | 43 | 8 | 106.608,35 € | 120.874,74 € |
| Activos intangíveis | 44,45 | 7 | 8.085,00 € | 8.085,00 € |
| Participações financeiras - outros métodos | 41 | 6,14;16 | 37.446,99 € | 4.896,99 € |
| Outros activos financeiros | | | 1.000,00 € | |
| | | | 744.823,54 € | 759.260,30 € |
| ACTIVO CORRENTE | | | | |
| Inventários | 32,36 | 19 | 1.557.095,57 € | 1.032.220,98 € |
| Clientes | 21 | 28 | 2.955.559,51 € | 2.597.545,24 € |
| Estado e outros entes públicos | 24 | 26 | 215.662,00 € | 224.226,81 € |
| Outras contas a receber | | 28 | 139.903,91 € | 66.138,57 € |
| Fornecedores devedores (saldos devedores) | 22 | | 24.768,45 € | 12.256,00 € |
| Outros devedores e credores (saldos devedores) | 278 | | 115.135,46 € | 53.882,57 € |
| Diferimentos | | 31 | 2.963,18 € | 5.090,51 € |
| Custos diferidos - seguros | 281 | | 2.963,18 € | 5.090,51 € |
| Caixa e depósitos bancários | | 4 | 28.910,03 € | 13.031,27 € |
| Caixa | 11 | | 17.669,02 € | 4.365,49 € |
| Depósitos à ordem | 12 | | 11.241,01 € | 8.665,78 € |
| | | | 4.900.094,20 € | 3.938.253,38 € |
| Total do activo | | | 5.644.917,74 € | 4.697.513,68 € |
| CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO | | | | |
| CAPITAL PRÓPRIO | | | | |
| Capital realizado | 51 | 28 | 650.000,00 € | 650.000,00 € |
| Reservas legais | 551 | | 158.042,54 € | 158.042,54 € |
| Outras reservas | 552 | | 279.782,83 € | 201.378,20 € |
| Excedentes de revalorização | 58 | | 132.240,00 € | 132.240,00 € |
| Resultado líquido do período | | | 34.093,86 € | 78.404,63 € |
| Total do capital próprio | | | 1.254.159,23 € | 1.220.065,37 € |
| PASSIVO | | | | |
| Passivo não corrente | | | | |
| Financiamento obtidos - médio e longo prazo | 25 | 10;11;28 | 909.106,80 € | 773.777,47 € |
| | | | 909.106,80 € | 773.777,47 € |
| Passivo corrente | | | | |
| Fornecedores | 22 | 28 | 2.330.648,38 € | 1.996.946,41 € |
| Estado e outros entes públicos | 24 | 26 | 67.512,41 € | 56.210,47 € |
| Financiamentos obtidos - curto prazo | 25 | 10;11;28 | 869.086,17 € | 449.992,91 € |
| Outras contas a pagar | | 28 | 214.404,75 € | 200.521,05 € |
| Pessoal | 23 | | 50.511,46 € | 44.367,82 € |
| Clientes - saldos credores | 21 | | 14.821,22 € | 2.526,94 € |
| Remunerações a liquidar | 2722 | | 140.394,20 € | 150.373,36 € |
| Outros devedores e credores - saldos credores | 278 | | 8.677,87 € | 3.232,93 € |
| | | | 3.481.651,71 € | 2.703.670,84 € |
| Total do passivo | | | 4.390.758,51 € | 3.477.448,31 € |
| Total do capital próprio e do passivo | | | 5.644.917,74 € | 4.697.513,68 € |

A Gerência

O Técnico de Contas

Contas Empresa 2011/12

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS

PERÍODO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2012

UNIDADE MONETÁRIA : EURO

| RENDIMENTOS E GASTOS | CONTAS | NOTAS | PERÍODOS | |
|---|--------------|-------|------------------|------------------|
| | | | 2012 | 2011 |
| Vendas: | | 21 | 5.941.485,53 € | 5.824.496,01 € |
| Mercadorias | 711 | | 306.398,62 € | 336.356,50 € |
| Produtos acabados | 712 | | 5.628.421,51 € | 5.489.139,51 € |
| Subprodutos, desperdícios, resíduos e refugos | 713 | | 11,04 € | |
| Serviços prestados | 72 | | 6.664,36 € | 9.361,09 € |
| Variação nos inventários da produção | 73 | 19 | 579.984,48 € | 249.991,63 € |
| Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas | 61 | 19 | (3.601.988,93) € | (3.026.541,00) € |
| Fornecimento e serviços externos | 62 | 10 | (1.545.535,15) € | (1.511.917,24) € |
| Gastos com o pessoal | 63 | 29;6 | (1.136.725,47) € | (1.126.813,87) € |
| Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) | 65;76 | 28 | (9.692,19) € | (102.658,46) € |
| Outros rendimentos e ganhos | 78 | 21 | 50.910,56 € | 29.627,22 € |
| Outros gastos e perdas | 68; 69 parte | | (38.765,78) € | (29.185,68) € |
| Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos | | | 239.673,05 € | 316.359,70 € |
| Gastos/reversões de depreciação e de amortização | 64 | 7; 8 | (93.364,25) € | (95.564,63) € |
| Imparidade de activos depreciables/amortizáveis (perdas/reversões) | | | | |
| Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) | | | 146.308,80 € | 220.795,07 € |
| Juros e rendimentos similares obtidos | 79 | | 0,00 € | 0,00 € |
| Juros e gastos similares suportados | 6918-6988 | 11 | (85.160,00) € | (113.622,60) € |
| Resultado antes de impostos | | | 61.148,80 € | 107.172,47 € |
| Impostos sobre o rendimento do período | 81 | 26 | (27.054,94) € | (28.767,84) € |
| Resultado líquido do período | | | 34.093,86 € | 78.404,63 € |

A Gerência

O Técnico de Contas

Contas Empresa 2013/14

BALANÇO A 31 DE DEZEMBRO DE 2014

UNIDADE MONETÁRIA: EURO

| RUBRICAS | CONTAS | NOTAS | DATAS | |
|--|--------|----------|-------------------------|-----------------------|
| | | | 2014 | 2013 |
| ACTIVO | | | | |
| ACTIVOS NÃO CORRENTE | | | | |
| Activos fixos tangíveis | | | 639 961,28 € | 705 489,56 € |
| Activos fixos tangíveis - edifícios | 43 | 8 | 609 282,28 € | 637 466,86 € |
| Activos fixos tangíveis - outros | 43 | 8 | 30 679,00 € | 68 022,70 € |
| Activos intangíveis | 44;45 | 7 | 648 957,49 € | 811 196,86 € |
| Participações financeiras - outros métodos | 41 | 6;14;16 | 8 946,99 € | 40 196,99 € |
| Outros activos financeiros | 41 | | 1 106,66 € | 1 008,48 € |
| | | | 1 298 972,42 € | 1 557 891,89 € |
| ACTIVO CORRENTE | | | | |
| Inventários | 32;36 | 19 | 901 660,74 € | 1 973 052,27 € |
| Clientes | 21 | 28 | 2 271 884,79 € | 2 734 939,44 € |
| Estado e outros entes públicos | 24 | 26 | 53 993,91 € | 83 905,29 € |
| Outras contas a receber | | 28 | 92 275,27 € | 106 685,88 € |
| Fornecedores devedores (saldos devedores) | 22 | | 44 896,83 € | 21 460,51 € |
| Outros devedores e credores (saldos devedores) | 278 | | 47 378,44 € | 85 225,37 € |
| Diferimentos | | 31 | 636,51 € | 1 425,60 € |
| Custos diferidos - seguros | 281 | | 636,51 € | 1 425,60 € |
| Caixa e depósitos bancários | | 4 | 31 237,91 € | 59 141,66 € |
| Caixa | 11 | | 848,80 € | 33 965,72 € |
| Depósitos à ordem | 12 | | 30 389,11 € | 25 175,94 € |
| | | | 3 351 689,13 € | 4 959 150,14 € |
| Total do activo | | | 4 650 661,55 € | 6 517 042,03 € |
| CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO | | | | |
| CAPITAL PRÓPRIO | | | | |
| Capital realizado | 51 | 28 | 650 000,00 € | 650 000,00 € |
| Outros instrumentos de capital próprio | 53 | | 155 672,52 € | |
| Reservas legais | 551 | | 158 042,54 € | 158 042,54 € |
| Outras reservas | 552 | | 346 760,48 € | 313 876,69 € |
| Resultados transitados | | | (30 889,25) € | (30 085,00) € |
| Excedentes de revalorização | 58 | | 132 240,00 € | 132 240,00 € |
| Resultado líquido do período | | | (1 073 012,84) € | 32 883,79 € |
| Total do capital próprio | | | 338 813,45 € | 1 256 958,02 € |
| PASSIVO | | | | |
| Passivo não corrente | | | | |
| Financiamento obtidos - médio e longo prazo | 25 | 10;11;28 | 1 141 476,64 € | 1 146 125,24 € |
| | | | 1 141 476,64 € | 1 146 125,24 € |
| Passivo corrente | | | | |
| Fornecedores | 22 | 28 | 1 758 181,70 € | 2 709 624,13 € |
| Estado e outros entes públicos | 24 | 26 | 179 505,76 € | 154 394,12 € |
| Financiamentos obtidos - curto prazo | 25 | 10;11;28 | 994 255,95 € | 1 023 612,87 € |
| Outras contas a pagar | | 28 | 238 428,05 € | 226 327,65 € |
| Pessoal | 23 | | 105 982,19 € | 73 715,02 € |
| Clientes - saldos credores | 21 | | 6 476,89 € | 15 895,76 € |
| Remunerações a liquidar | 2722 | | 55 885,90 € | 114 893,17 € |
| Outros devedores e credores - saldos credores | 278 | | 70 083,07 € | 21 823,70 € |
| | | | 3 170 371,46 € | 4 113 958,77 € |
| Total do passivo | | | 4 311 848,10 € | 5 260 084,01 € |
| Total do capital próprio e do passivo | | | 4 650 661,55 € | 6 517 042,03 € |

O Conselho de Administração

O Técnico de Contas

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS

PERÍODO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2014

UNIDADE MONETÁRIA : EURO

| RENDIMENTOS E GASTOS | CONTAS | NOTAS | PERÍODOS | |
|--|--------------|-------|------------------|------------------|
| | | | 2014 | 2013 |
| Vendas: | | 21 | 3 197 449,70 € | 6 933 916,36 € |
| Mercadorias | 711 | | 73 639,90 € | 200 424,99 € |
| Produtos acabados | 712 | | 3 120 329,30 € | 6 727 980,77 € |
| Subprodutos, desperdícios, resíduos e refulgos | 713 | | 0,00 € | 0,00 € |
| Serviços prestados | 72 | | 3 480,50 € | 5 510,60 € |
| Varição nos inventários da produção | 73 | 19 | (1 039 801,80) € | 635 627,03 € |
| Trabalhos para a própria empresa | 73 | | 0,00 € | 811 196,86 € |
| Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas | 61 | 19 | (1 319 401,61) € | (5 320 011,78) € |
| Fornecimento e serviços externos | 62 | 10 | (683 125,61) € | (1 332 620,05) € |
| Gastos com o pessoal | 63 | 29,6 | (679 955,61) € | (1 275 539,76) € |
| Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) | 65;76 | 28 | (118 464,86) € | (235 475,07) € |
| Outros rendimentos e ganhos | 78 | 21 | 53 714,31 € | 118 065,86 € |
| Outros gastos e perdas | 68; 69 parte | | (48 542,19) € | (41 063,76) € |
| Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos | | | (638 127,67) € | 294 095,69 € |
| Gastos/reversões de depreciação e de amortização | 64 | 7; 8 | (223 888,65) € | (93 583,75) € |
| Imparidade de activos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) | | | | |
| Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) | | | (862 016,32) € | 200 511,94 € |
| Juros e rendimentos similares obtidos | 79 | | 0,00 € | 0,00 € |
| Juros e gastos similares suportados | 6918-6988 | 11 | (206 360,08) € | (146 487,94) € |
| Resultado antes de impostos | | | (1 068 376,40) € | 54 024,00 € |
| Impostos sobre o rendimento do período | 81 | 26 | (4 636,44) € | (21 140,21) € |
| Resultado líquido do período | | | (1 073 012,84) € | 32 883,79 € |

O Conselho de Administração

O Técnico de Contas

Contas Empresa 2014/15

BALANÇO A 31 DE DEZEMBRO DE 2015

UNIDADE MONETÁRIA: EURO

| RUBRICAS | CONTAS | NOTAS | DATAS | |
|--|--------|----------|-----------------------|-----------------------|
| | | | 2015 | 2014 |
| ACTIVO | | | | |
| ACTIVOS NÃO CORRENTE | | | | |
| Activos fixos tangíveis | | | 593 681,54 € | 639 961,28 € |
| Activos fixos tangíveis - edificios | 43 | 8 | 578 576,70 € | 609 282,28 € |
| Activos fixos tangíveis - outros | 43 | 8 | 15 104,84 € | 30 679,00 € |
| Activos intangíveis | 44;45 | 7 | 486 718,12 € | 648 957,49 € |
| Participações financeiras - outros métodos | 41 | 6;14;16 | 8 946,99 € | 8 946,99 € |
| Outros activos financeiros | 41 | | 1 650,05 € | 1 106,66 € |
| | | | 1 090 996,70 € | 1 298 972,42 € |
| ACTIVO CORRENTE | | | | |
| Inventários | 32;36 | 19 | 832 544,90 € | 901 660,74 € |
| Clientes | 21 | 28 | 1 337 102,90 € | 2 271 884,79 € |
| Estado e outros entes públicos | 24 | 26 | 69 298,05 € | 53 993,91 € |
| Outras contas a receber | | 28 | 101 133,01 € | 92 275,27 € |
| Fornecedores devedores (saldos devedores) | 22 | | 44 871,05 € | 44 896,83 € |
| Outros devedores e credores (saldos devedores) | 278 | | 56 261,96 € | 47 378,44 € |
| Diferimentos | | 31 | 0,00 € | 636,51 € |
| Custos diferidos - seguros | 281 | | 0,00 € | 636,51 € |
| Caixa e depósitos bancários | | 4 | 153 994,80 € | 31 237,91 € |
| Caixa | 11 | | 26 083,55 € | 848,80 € |
| Depósitos à ordem | 12 | | 127 911,25 € | 30 389,11 € |
| | | | 2 494 073,66 € | 3 351 689,13 € |
| Total do activo | | | 3 585 070,36 € | 4 650 661,55 € |
| CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO | | | | |
| CAPITAL PRÓPRIO | | | | |
| Capital realizado | 51 | 28 | 650 000,00 € | 650 000,00 € |
| Outros instrumentos de capital próprio | 53 | | 142 141,66 € | 155 672,52 € |
| Reservas legais | 551 | | 158 042,54 € | 158 042,54 € |
| Outras reservas | 552 | | 346 760,48 € | 346 760,48 € |
| Resultados transitados | | | (1 099 903,24) € | (30 889,25) € |
| Excedentes de revalorização | 58 | | 132 240,00 € | 132 240,00 € |
| Resultado líquido do período | | | (689 422,23) € | (1 073 012,84) € |
| | | | (360 140,79) € | 338 813,45 € |
| Total do capital próprio | | | | |
| PASSIVO | | | | |
| Passivo não corrente | | | | |
| Financiamento obtidos - médio e longo prazo | 25 | 10;11;28 | 1 449 469,88 € | 1 141 476,64 € |
| | | | 1 449 469,88 € | 1 141 476,64 € |
| Passivo corrente | | | | |
| Fornecedores | 22 | 28 | 1 893 353,74 € | 1 758 181,70 € |
| Estado e outros entes públicos | 24 | 26 | 217 136,26 € | 179 505,76 € |
| Financiamentos obtidos - curto prazo | 25 | 10;11;28 | 244 317,01 € | 994 255,95 € |
| Outras contas a pagar | | 28 | 140 934,26 € | 238 428,05 € |
| Pessoal | 23 | | 53 065,43 € | 105 982,19 € |
| Clientes - saldos credores | 21 | | 19 312,13 € | 6 476,89 € |
| Remunerações a liquidar | 2722 | | 55 885,90 € | 55 885,90 € |
| Outros devedores e credores - saldos credores | 278 | | 12 670,80 € | 70 083,07 € |
| | | | 2 495 741,27 € | 3 170 371,46 € |
| | | | 3 945 211,15 € | 4 311 848,10 € |
| Total do passivo | | | 3 585 070,36 € | 4 650 661,55 € |
| Total do capital próprio e do passivo | | | | |

Conselho de Administração

O Técnico de Contas

DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS

PERÍODO FINDO EM 31 DE DEZEMBRO DE 2015

UNIDADE MONETÁRIA : EURO

| RENDIMENTOS E GASTOS | CONTAS | NOTAS | PERÍODOS | |
|--|--------------|-------|----------------|------------------|
| | | | 2015 | 2014 |
| Vendas: | | 21 | 1 853 074,92 € | 3 197 449,70 € |
| Mercadorias | 711 | | 3 235,00 € | 73 639,90 € |
| Produtos acabados | 712 | | 1 848 283,16 € | 3 120 329,30 € |
| Subprodutos, desperdícios, resíduos e refugos | 713 | | 0,00 € | 0,00 € |
| Serviços prestados | 72 | | 1 556,76 € | 3 480,50 € |
| Variação nos inventários da produção | 73 | 19 | (76 680,24) € | (1 039 801,80) € |
| Trabalhos para a própria empresa | 73 | | 0,00 € | 0,00 € |
| Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas | 61 | 19 | (981 658,88) € | (1 319 401,61) € |
| Fornecimento e serviços externos | 62 | 10 | (601 020,06) € | (683 125,61) € |
| Gastos com o pessoal | 63 | 29;6 | (478 613,80) € | (679 955,61) € |
| Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) | 65;76 | 28 | (71 681,63) € | (118 464,86) € |
| Outros rendimentos e ganhos | 78 | 21 | 13 604,74 € | 53 714,31 € |
| Outros gastos e perdas | 68; 69 parte | | (49 803,98) € | (48 542,19) € |
| Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos | | | (392 778,93) € | (638 127,67) € |
| Gastos/reversões de depreciação e de amortização | 64 | 7; 8 | (216 519,11) € | (223 888,65) € |
| Imparidade de activos depreciables/amortizáveis (perdas/reversões) | | | | |
| Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) | | | (609 298,04) € | (862 016,32) € |
| Juros e rendimentos similares obtidos | 79 | | 65,02 € | 0,00 € |
| Juros e gastos similares suportados | 6918-6988 | 11 | (77 075,37) € | (206 360,08) € |
| Resultado antes de impostos | | | (686 308,39) € | (1 068 376,40) € |
| Impostos sobre o rendimento do período | 81 | 26 | (3 113,84) € | (4 636,44) € |
| Resultado líquido do período | | | (689 422,23) € | (1 073 012,84) € |

O Conselho de Administração

O Ténico de Contas

Anexo 2 - Sentença homologação PER - Pessoa singular 1

Documento assinado electronicamente. Esta assinatura electrónica substitui a assinatura autógrafa.



Comarca de Coimbra
Coimbra - Inst. Central - Sec. Comércio - J2
Palácio da Justiça - Largo dos Anjos - 3140-273 Montemor-o-Velho
Telef: 239687510 Fax: 239096659 Mail: coimbra.judicial@tribunais.org.pt

Proc.N .9T8CBR

66737873

CONCLUSÃO - 16-03-2015

(Termo eletrónico elaborado por Escrivão Adjunto Maria dos Anjos Pimentel)

=CLS=

*

Fls. 98 e ss.:

Visto.

*

..., ao abrigo do disposto nos artigos 17.º-A e ss. do Código da Insolvência e de Recuperação de Empresas (CIRE), veio intentar o presente processo especial de revitalização (PER), requerendo a abertura de um processo de negociações com os seus credores conducentes à sua revitalização.

Foi nomeado como administrador judicial provisório o senhor Dr.º ;

Foram cumpridas as demais formalidades legais.

Após o decurso do prazo para impugnação da lista provisória de créditos, nos termos do disposto no artigo 17.º-D, n.º 5, do CIRE, deu-se início à fase das negociações.

Concluídas as negociações, foi aprovado, por mais de dois terços da totalidade dos votos expressos emitidos, correspondendo mais de metade dos votos emitidos a créditos não subordinados, o plano de recuperação conducente à revitalização dos devedores, que foi remetido ao tribunal, tal como a documentação mencionada no artigo 17.º-F – cf. fls. 98 a 114.

Em síntese, da votação resultou o seguinte:

a) Total de votos a favor - 71,48%;



Comarca de Coimbra
Coimbra - Inst. Central - Sec.Comércio - J2
Palácio da Justiça - Largo dos Anjos - 3140-273 Montemor-o-Velho
Telef: 239687510 Fax: 239096659 Mail: coimbra.judicial@tribunais.org.pt

.9T8CBR

b) Total de votos contra – 26,32%.

Da análise dos documentos juntos, conclui-se que foi cumprida a formalidade prevista no artigo 17.º-F, n.º 4 do CIRE, pois os votos foram prestados por escrito, como se impunha, inexistindo qualquer nulidade ou irregularidade a apontar. E mais acresce que não ocorre violação de normas procedimentais ou aplicáveis ao conteúdo do plano que impeçam a sua homologação - cf. artigo 17.º-F, n.º 5, do CIRE.

Assim sendo, concluímos que nada obsta a que o plano de recuperação aprovado seja homologado.

Em face de todo o exposto, e nos termos do disposto nos artigos 17.º-F, n.ºs 2, 3 e 5, e 212.º, n.º 1, do CIRE, homologo o plano de recuperação constante de fls. 101 a 105 dos autos, devidamente aprovado pela maioria dos credores, conducente à revitalização de Ana Catarina Correia Simões Pombo, condenando a devedora e todos os seus credores a cumpri-lo nos seus precisos termos – cf. artigo 17.º-F, n.º 6, do CIRE.

Custas a cargo da devedora, sem prejuízo do apoio judiciário de que possa ter beneficiado – cf. artigo 17.º-F, n.º 7, do CIRE.

*

Fixa-se a remuneração do senhor administrador judicial provisório em 1.000,00€ (cf. artigos 24.º e 22.º, n.º 2, da Lei n.º 32/2004, de 22 de Junho, e artigo 32.º, n.º 3, do CIRE).

*

Valor do processo: 5.000,01€ - cf. artigos 15.º e 301.º, ambos do CIRE.

*

Notifique, publicite e registre (artigo 17.º-F, n.º 6 do Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas).

*

Montemor-o-Velho, d.s.

*

Processado em computador e revisto pelo signatário.

*

O Juiz de Direito,
João Mendes Ferreira

Anexo 3 - Sentença homologação PER - Pessoa singular 2

Documento assinado eletronicamente. Esta assinatura eletrónica substitui a assinatura autógrafa.



Comarca de Lisboa Oeste
Sintra - Inst. Central - Sec.Comércio - J5
Palácio da Justiça - Av. General Mário Firmino Miguel, n.º 2 - 2714-556 Sintra
Telef: 219100500 Fax: 211545157 Mail: sintra.comercio@tribunais.org.pt

Proc.N 15.1T8SNT
97636113

CONCLUSÃO - 24-03-2016

(Termo eletrónico elaborado por Escrivão Adjunto Carla Salomé Mesquita)

=CLS=

O requerente : viu o seu plano aprovado.

Procedeu-se à sua publicação.

Nada havendo em contrário, homologo-o, condenando as partes ao seu cumprimentos nos seus precisos termos.

Custas a cargo do requerente.

Registe, notifique e publicite.

Sintra, d.s.

Anexo 4 - Sentença homologação PER - Pessoa Coletiva

Documento assinado eletronicamente. Esta assinatura eletrónica substitui a assinatura autógrafa.



Comarca de Coimbra
Coimbra - Inst. Central - Sec.Comércio - J1
Palácio da Justiça - Largo dos Anjos - 3140-273 Montemor-O-Velho
Telef: 239096661 Fax: 239096656 Mail: coimbra.comercio@tribunais.org.pt

Proc.Nº 1.7T8CBR

68434556

CONCLUSÃO - 10-09-2015

(Termo eletrónico elaborado por Escrivão Auxiliar Rosa Neves)

=CLS=

*

I- Fls. 215 e 404 verso: Considerando que o crédito do Banco Bic foi contabilizado na totalidade pelo administrador judicial provisório, fica prejudicada a fixação de direitos de voto requerida pelo credor reclamante.

Notifique.

*

II- O interessado tentou o presente processo especial de revitalização, ao abrigo do disposto no artº 17.º-C, n.º 3, do CIRE.

Concluídas as negociações, foi apresentado o mapa da votação, assim como os votos regularmente emitidos, dos quais resulta que foram obtidos os *quorums* exigidos pelo 17.º-F, n.º 3, al. a) do CIRE, uma vez que **votaram** o plano de revitalização credores cujos créditos representam **mais de um terço do total dos créditos relacionados com direito de voto** (quorum constitutivo) e votaram **favoravelmente** credores cujos créditos constituem **mais de dois terços do total dos votos emitidos**, sendo que mais de metade dos votos emitidos correspondem a créditos não subordinados (quorum deliberativo).

Não se verifica violação não negligenciável de normas procedimentais ou das normas aplicáveis ao conteúdo do plano que impeçam a sua homologação, não prevendo o plano quaisquer condições suspensivas ou quaisquer atos ou medidas que devam preceder a respetiva homologação e execução (art. 215.º do CIRE).

Não foi solicitada a não homologação do plano por qualquer interessado (arts. 216.º e 17.º-F, n.º 5, do CIRE).

Assim sendo, e em conformidade com o disposto no art. 17.º-F, n.ºs 1, 2 e 5, do CIRE, **homologo por sentença o plano de recuperação junto, prevendo a revitalização da**

§.A, através da reestruturação do respetivo passivo.

Notifique, publicite e registe (art. 17.º-F, n.º 6 do CIRE).



Comarca de Coimbra
Coimbra - Inst. Central - Sec.Comércio - J1
Palácio da Justiça - Largo dos Anjos - 3140-273 Montemor-O-Velho
Telef: 239096661 Fax: 239096656 Mail: coimbra.comercio@tribunais.org.pt

Proc.Nº .718CBR

Valor do processo: € 30.000,01 (art. 301.º do CIRE).

Custas do processo a cargo da requerente (artº 17.º-F, n.º 7, do CIRE).

*

III- Notifique-se **devedora e administrador judicial provisório** para, em 10 dias, querendo, se pronunciarem sobre o valor da **remuneração** a fixar a este (art. 3.º, n.º 3, do CPC).

*

Montemor-o-Velho, d.s.