

Ricardo Lucas de Oliveira Lopes

Análise Comparativa dos Mecanismos de Recuperação de Empresas entre  
Portugal e Espanha

Pré-Insolvência



Fevereiro de 2024

Ricardo Lucas de Oliveira Lopes

Análise Comparativa dos Mecanismos de Recuperação de Empresas entre  
Portugal e Espanha

Pré-Insolvência

Dissertação

Mestrado em Fiscalidade

Trabalho sob orientação da Professora Doutora Leonor Salsa



Fevereiro de 2024

# Análise Comparativa dos Mecanismos de Recuperação de Empresas entre Portugal e Espanha

## Declaração de autoria de trabalho

Declaro ser o(a) autor(a) deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.

---

(assinatura)

Ricardo Lucas de Oliveira Lopes

Direitos de cópia ou Copyright

© Copyright: (Ricardo Lucas de Oliveira Lopes)

A Universidade do Algarve reserva para si o direito, em conformidade com o disposto no Código do Direito de Autor e dos direitos Conexos, de arquivar, reproduzir e publicar a obra, independentemente do meio utilizado, bem como de a divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição para fins meramente educacionais ou de investigação e não comerciais, conquanto seja dado o devido crédito ao autor e editor respetivos.

## **Dedicatória**

Dedico este trabalho aos meus queridos pais, João e Nelly, à minha querida irmã Carolina e à minha namorada Sabrina, que estiveram sempre ao meu lado, apoiando-me incondicionalmente em todas as etapas deste percurso acadêmico.

## **Agradecimentos**

Gostaria de expressar aqui o meu profundo agradecimento a todas as pessoas que me apoiaram no decorrer desta dissertação de mestrado e que me ajudaram a fazê-la chegar a bom porto.

Em primeiro lugar, agradecer aos meus pais, pela educação que me passaram e continuam a passar todos os dias da minha vida, e por todo o amor que me deram, a mim e à minha irmã Carolina, a quem agradeço por ser uma referência para mim pela pessoa forte e lutadora que é.

Agradecer também à minha querida namorada Sabrina, pelo apoio incondicional que me deu e, principalmente, pela paciência durante o período de elaboração da dissertação. Obrigado por nunca me deixares desistir e por teres estado sempre do meu lado quando foi preciso.

Desejo, igualmente, agradecer aos meus colegas e amigos João Gomes e Altair, por todo o apoio prestado e pela revisão de alguns conteúdos do trabalho.

Por último, mas não menos importante, não posso deixar de agradecer à minha orientadora Professora Doutora Maria Leonor Salsa, por toda a paciência, empenho e sentido prático com que sempre me orientou neste trabalho. Muito obrigado por me ter guiado e corrigido quando necessário sem nunca me desmotivar.

## Resumo

A vontade de efetuar uma análise comparativa dos instrumentos de recuperação disponibilizados pelos dois países ibéricos, destinados a empresas em condições de pré-insolvência, surgiu da relevância em abordar esta temática, dada a situação socioeconómica atual. Os impactos causados pela pandemia de Covid-19, agravados, mais tarde, pela guerra na Ucrânia, e a implementação de medidas destinadas à sua mitigação, afetaram a saúde de milhares de empresas em todo o mundo, encontrando-se, muitas delas, em situações de instabilidade e de difícil sobrevivência. Desta forma, torna-se relevante lembrar que existem estratégias de recuperação que podem ser utilizadas nestes tempos de crise.

Esta dissertação foi elaborada de forma faseada tendo, num primeiro instante, sido realizada uma análise dos mecanismos de recuperação vigentes em Portugal, aplicáveis a empresas em situação de pré-insolvência, através da observação da legislação atualizada do Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas e da Lei n.º 8/2018, tendo-se verificado a existência de dois mecanismos de recuperação para empresas nesta situação, sendo estes o Processo Especial de Revitalização e o Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas. Posteriormente, adotou-se a mesma metodologia para Espanha, tendo sido analisada a legislação que regula esta matéria (Ley Concursal), verificando-se, neste caso, a existência de alguns mecanismos de recuperação aplicáveis empresas pré-insolventes. Contudo, dado que o objetivo principal da dissertação é a materialização de uma análise comparativa entre os dois países ibéricos, apenas foi analisado um mecanismo que viabilizava uma adequada análise comparativa, denominado de “*Planes de Reestructuración*”, pela sua maior homogeneidade com os mecanismos de recuperação vigentes em Portugal. Após analisados os mecanismos disponíveis em ambas as legislações ibéricas, procedeu-se, então, à respetiva análise comparativa, tendo sido identificadas as principais semelhanças e diferenças, bem como algumas vantagens e desvantagens de cada um dos mecanismos de recuperação.

Palavras-chave: Recuperação de Empresas; Revitalização de Empresas; Pré-Insolvência; Portugal; Espanha

## **Abstract**

The intention to conduct a comparative analysis of the recovery mechanisms provided by the two Iberian countries, for companies in pre-insolvency conditions, arose from the importance of addressing this issue, given the current socio-economic situation. The impacts caused by the Covid-19 pandemic, later exacerbated by the war in Ukraine, and the implementation of measures aimed at its mitigation, have affected the health of thousands of companies worldwide, many of which find themselves in situations of instability and difficult survival. Thus, it becomes relevant to recall that there are recovery strategies that can be used in these times of crisis.

This dissertation was developed in phases, with an initial analysis of the recovery mechanisms applicable to companies in pre-insolvency situations in Portugal. This was done through the observation of the updated legislation of the Insolvency and Business Recovery Code (CIRE) and Portuguese Law No. 8/2018, revealing the existence of two recovery mechanisms for companies in this situation: the Special Revitalization Process (PER) and the Extrajudicial Regime for Business Recovery (RERE) Subsequently, the same methodology was adopted for Spain, analysing the legislation that regulates this matter (Ley Concursal). In this case, the existence of some recovery mechanisms for pre-insolvent companies was confirmed. However, since the main objective of the dissertation is to materialize a comparative analysis between the two Iberian countries, only one mechanism was analysed, denominates as Restructuring Plans (Planes de Reestructuración), to allow for an adequate comparative analysis, due to its greater homogeneity with the recovery mechanisms in force in Portugal. After analysing the mechanisms available in the legislation of both countries, a proper comparative analysis was then conducted, identifying their respective similarities and differences, as well as some advantages and disadvantages of each of the recovery mechanisms.

Keywords: Company Recovery; Business Revitalization; Pre-Insolvency; Portugal; Spain

## Índice geral

Declaração de autoria de trabalho .....	i
Resumo .....	iv
Abstract.....	v
Índice de figuras .....	ix
Índice de tabelas .....	ix
Lista de abreviaturas.....	x
Introdução.....	1
1 Conceitos fundamentais .....	4
1.1 Empresa.....	4
1.2 Situação económica difícil e insolvência meramente iminente .....	6
1.3 Insolvência atual.....	8
1.4 Falência .....	10
2 Recuperação de empresas em Portugal .....	12
2.1 Evolução da legislação sobre recuperação de empresas .....	12
2.2 Mecanismos de recuperação de empresas pré-insolventes .....	15
2.2.1 Processo Especial de Revitalização (PER).....	16
2.2.1.1 Origem e finalidade .....	16
2.2.1.2 Destinatários do PER.....	17
2.2.1.3 Requerimento e formalidades .....	17
2.2.1.4 Despacho de nomeação de Administrador Judicial Provisório .....	22
2.2.1.5 Suspensão das medidas de execução .....	24
2.2.1.6 Processo negocial.....	25
2.2.1.7 Versão final do plano .....	28
2.2.1.8 Aprovação e homologação do plano de recuperação.....	29
2.2.1.9 Não aprovação do plano recuperação .....	31
2.2.1.10 Garantias .....	32

2.2.1.11	Encerramento do PER e cessação de funções do AJP .....	34
2.2.1.12	Incumprimento do plano de recuperação.....	35
2.2.1.13	Homologação de acordos extrajudiciais de recuperação de empresa	35
2.2.2	Regime extrajudicial de recuperação de empresas (RERE).....	37
2.2.2.1	Origem e finalidade .....	37
2.2.2.2	Destinatários do RERE .....	38
2.2.2.3	Negociação do acordo de reestruturação .....	39
2.2.2.4	Acordo de reestruturação .....	44
3	Recuperação de empresas em Espanha .....	48
3.1	Evolução da legislação sobre recuperação de empresas .....	48
3.2	Mecanismos de recuperação de empresas pré-insolventes .....	50
3.2.1	Comunicação de abertura de negociações com os credores.....	52
3.2.1.1	Destinatários .....	52
3.2.1.2	Requerimentos e formalidades.....	53
3.2.1.3	Decisão sobre a comunicação .....	55
3.2.1.4	Efeitos da comunicação .....	57
3.2.2	Planos de Reestruturação .....	59
3.2.2.1	Afetação de créditos ao plano.....	59
3.2.2.2	Conteúdo do plano .....	61
3.2.2.3	Classificação de credores.....	62
3.2.2.4	Aprovação do plano .....	63
3.2.2.5	Formalização do Plano de Reestruturação.....	63
3.2.2.6	Homologação judicial do plano .....	63
3.2.2.7	Impugnação da homologação .....	66
3.2.2.8	Incumprimento do plano.....	67
3.2.2.9	Nomeação de perito em processos de reestruturação .....	67
3.2.3	Regime especial.....	69
4	Análise Comparativa dos Mecanismos de Recuperação de Empresas (pré-insolventes) vigentes em Portugal e Espanha .....	71
4.1	Parâmetros de comparação.....	71
4.2	Análise comparativa.....	72

4.3	Identificação das principais semelhanças e diferenças .....	82
4.4	Identificação das principais vantagens e desvantagens.....	85
4.5	Esquema procedimental – PER.....	89
4.6	Esquema procedimental – RERE .....	90
4.7	Esquema procedimental – <i>Planes de Reesturación</i> .....	91
4.8	Tabela comparativa dos mecanismos de recuperação.....	92
5	Conclusão.....	96
6	Referências Bibliográficas .....	100

## **Índice de figuras**

Figura 2.1. Cenários da análise da situação de insolvência, pelo AJP .....	32
Figura 3.1. Cenário A da decisão sobre a comunicação.....	55
Figura 3.2. Cenário B da decisão sobre a comunicação.....	55
Figura 3.3. Cenário C da decisão sobre a comunicação.....	56
Figura 4.1. Esquema procedimental - PER. ....	89
Figura 4.2. Esquema procedimental - RERE .....	90
Figura 4.3. Esquema procedimental - Planes de Reestructuración .....	91

## **Índice de tabelas**

Tabela 2.1. Classificação de credores por natureza .....	22
Tabela 4.1. Análise comparativa dos mecanismos de recuperação em Portugal e Espanha....	92

## **Lista de abreviaturas**

AJP – Administrador Judicial Provisório

AT – Autoridade Tributária

BCE - Banco Central Europeu

CC – Contabilista Certificado

CIRE - Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas

CPEREF - Código dos Processos Especiais de Recuperação de Empresa e de Falência

CRC – Conservatória do Registo Comercial

CRP - Constituição da República Portuguesa

DL – Decreto de Lei

EMCE - Estrutura de Missão para Capitalização das Empresas

IMT – Imposto Municipal Sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis

IRC - Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas

IRS – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares

LGT – Lei Geral Tributável

LOSJ - Lei da Organização do Sistema Judiciário

OMS - Organização Mundial da Saúde

PEAP - Processo Especial para Acordo de Pagamento

PEC- Procedimento Especial de Conciliação

PER - Processo Especial de Revitalização

PEVE - Processo Extraordinário de Viabilização de Empresas

PIB - Produto Interno Bruto

PNR - Plano Nacional de Reformas

RERE - Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas

ROC – Revisor Oficial de Contas

SIREVE - Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial

SS – Segurança Social

TRLC - *Texto Refundido de la Ley Concursal*

UE – União Europeia

## Introdução

Os últimos anos foram assinalados por alguns acontecimentos que produziram um impacto direto e significativo na economia mundial e na saúde do setor empresarial.

A economia portuguesa anteriormente à pandemia de Covid-19 encontrava-se, em grande parte, recuperada da crise económica e financeira e da intervenção da troika, apresentando um melhoramento significativo de um conjunto de indicadores económicos, tais como o Produto Interno Bruto (PIB), a taxa de desemprego e os salários. Contudo, continuavam por resolver um conjunto de problemas estruturais.

Em 2019, com o surgimento da pandemia de Covid-19, gera-se uma crise sanitária a nível mundial, sendo declarado, no ano de 2020, pela Organização Mundial da Saúde (OMS), o estado de emergência. Com isto, instala-se uma incerteza económica, associada a diversos fatores, como o aumento do desemprego e a contração do PIB, resultantes da implementação, pelo Governo, de medidas necessárias para o combate à pandemia, tais como a limitação da circulação da população, o encerramento das fronteiras e os regimes de *lay-off*.

Em Portugal, o impacto gerado pela pandemia e pelas medidas criadas para a amenizar, começou-se a fazer sentir no ano de 2020, danificando substancialmente a economia portuguesa e deixando milhares de empresas em situações consideravelmente precárias.

Como se a pandemia não bastasse, surge, no início de 2022, a Guerra na Ucrânia, aumentando a incerteza económica e fazendo prever um cenário de recessão económica em Portugal.

Estes dois acontecimentos, contribuíram para o aumento generalizado da inflação na Europa, obrigando o Banco Central Europeu (BCE) a aumentar as taxas de juro, como forma de amenizar a inflação tendo, isto, contribuído para a “asfixia” de inúmeras empresas, principalmente aquelas com elevado endividamento.

Os impactos causados pela pandemia e pela guerra são evidentes, prevendo-se que os próximos anos sejam de grande dificuldade para muitas de empresas. Por tal, torna-se importante abordar, com seriedade, o tema de recuperação de empresas, recordando as opções legalmente disponíveis para empresas que se encontrem em situações de dificuldade.

A presente dissertação surge com o propósito de explicar e esclarecer, aos leitores, a função e utilidade dos regimes de recuperação em vigor, aplicáveis a empresas em situação de pré-insolvência, tanto em Portugal, como em Espanha, realizando-se, na medida do possível,

uma análise comparativa aos mecanismos disponibilizados em ambos os países, servindo de ferramenta para empresas espanholas que tencionem investir em Portugal e vice-versa, ficando assim com uma clara noção dos mecanismos de recuperação que as podem socorrer caso venham a sofrer momentos de dificuldade.

A metodologia adotada para efeitos de investigação foi a pesquisa documental. Primeiramente, foi efetuada uma identificação das legislações que regulam os processos de recuperação de empresas em ambos os países, tendo apurado que, no que concerne a Portugal, o Processo Especial de Revitalização (PER) e o Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE), ambos mecanismos pré-insolvenciais, se encontram regulados, respetivamente, no Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE) e na Lei n.º 8/2018, de 2 de março. Por outro lado, relativamente à legislação espanhola, apurou-se que os *Planes de Reestructuración*, se encontram regulados no *Libro Segundo* do *Texto Refundido da Ley Concursal*.

Posteriormente à análise de toda a legislação relacionada com esta matéria, e de toda a bibliografia pertinente, realizou-se, então, uma análise comparativa dos mecanismos de recuperação analisados, tendo sido definidos um conjunto de pressupostos de comparação por forma a determinar as principais semelhanças e diferenças entre os dois países.

A estrutura da presente dissertação encontra-se dividida em quatro capítulos distintos, para além da presente Introdução e da Conclusão do trabalho.

O primeiro capítulo trata de introduzir uma série de conceitos fundamentais, relacionados com a temática desta dissertação, analisando a evolução das definições de “Empresa”, “Situação económica difícil e insolvência meramente iminente”, “Insolvência atual” e “Falência”.

O segundo capítulo foca-se na recuperação de empresas em Portugal, encontrando-se dividido em dois subcapítulos que tratam, respetivamente, a evolução da legislação portuguesa em matéria de recuperação de empresas e os mecanismos de recuperação de empresas pré-insolventes, vigentes em Portugal, no qual é realizada uma análise profunda das legislações que regulam o PER e o RERE.

O terceiro capítulo é estruturado de forma similar ao anterior, diferenciando-se apenas o país em análise. Desta forma, os seus dois subcapítulos tratam, respetivamente, a evolução da

legislação espanhola em matéria de recuperação de empresas e o mecanismo de recuperação de empresas pré-insolventes, conhecidos como *preconcursoales*, vigentes em Espanha.

Relativamente aos instrumentos *preconcursoales*, definidos na legislação espanhola (*Ley Concursal*), optou-se por focalizar os “*Planes de Reestructuración*”, regulados no *Libro Segundo* da *Ley Concursal*, denominado de *Derecho Preconcursoal*, pela sua comparabilidade, com os mecanismos de recuperação (pré-insolvência) vigentes em Portugal, face a outros, como é o caso do “*procedimiento especial para microempresas*” aplicável, igualmente, a situações de pré-insolvência, mas concretamente a microempresas que, dada a sua especificidade procedimental, torna desadequada a sua comparação.

Por fim, no último capítulo desta dissertação, tal como o seu nome indica, é realizada uma análise comparativa aos mecanismos de recuperação de empresas em situação de pré-insolvência em Portugal e Espanha, efetuando-se uma comparação das respetivas características e procedimentos e identificando algumas das suas similaridades e diferenças, bem como algumas das vantagens e desvantagens associadas a cada mecanismo de recuperação.

# 1 Conceitos fundamentais

O tema recuperação de empresas é de extrema relevância para qualquer empresa, sendo que visa proporcionar mecanismos que permitem contornar situações de crise e possibilitar a continuidade das atividades das empresas que atravessem dificuldades financeiras.

De forma a entender melhor a abrangência desta matéria, torna-se crucial esclarecer alguns conceitos essenciais para lidar com processos desta natureza e com as complexidades inerentes.

De seguida são definidos e detalhados alguns dos conceitos considerados fundamentais em matéria de recuperação de empresas, proporcionando uma base sólida de compreensão que possibilite introduzir o leitor a esta temática.

## 1.1 Empresa

O conceito de empresa tem vindo, ao longo dos anos, a ser definido de maneiras distintas por parte de diversos economistas, sociólogos, juristas e gestores. Em Portugal, o conceito base encontra-se fixado no Código da Insolvência e Recuperação de Empresas, no seu artigo 5.º, no qual se define uma empresa como “toda a organização de capital e de trabalho destinada ao exercício de qualquer atividade económica”.

Não desprezando a noção definida no CIRE, existem diversos autores, como suprarreferido, que têm vindo a abordar o conceito de empresa de formas diferenciadas da conceção comum.

Rocha (2010), como citado por Jesus et al., (2017, p.7) defende que, ainda que a empresa possa ser compreendida como um empreendimento, uma entidade física ou uma sociedade comercial, esta é, essencialmente, uma instituição social tal como uma família ou escola, cuja principal função é garantir a produção de bens e serviços necessários para as sociedades modernas. Para o autor não existe um conceito único de empresa, sendo esta, cada vez mais, reconhecida como um instrumento utilizado para garantir os interesses e expectativas da sociedade, que cada vez é mais complexa e se encontra em constante transformação.

O tratamento conceptual de empresa pode, assim, ser realizado tendo em consideração diversas óticas:

- Numa Ótica Económica a empresa pode ser vista como uma entidade de produção que reúne fatores de produção, como capital, recursos humanos e tecnologia, de modo a

criar valor acrescentado, por meio da oferta de produtos e serviços e com a finalidade de alcançar benefícios económicos, perspectiva adotada no anterior Código dos Processos Especiais de Recuperação de Empresa e de Falência (CPEREF), revogado pelo Decreto de Lei (DL) nº53/2004 de 18/03, que definia, no seu artigo 2º, a noção de empresa como “toda a organização dos fatores de produção destinada ao exercício de qualquer atividade agrícola, comercial ou industrial ou de prestação de serviços” (Madeira, 2001, p.568).

- Numa Ótica Jurídica, Vieira e Busto (1990), como citado por Madeira (2001, p.568) defendem que uma empresa é um verdadeiro sujeito de direitos, sublinhando a sua maior abrangência, comparativamente à definição verificada na perspectiva económica. Os autores explicam ainda que o significado de empresa é, doutrinariamente, utilizado com diversos sentidos, nomeadamente:
  - Ótica subjetiva – “Como uma realidade identificada com a pessoa do empresário;”
  - Ótica objetiva – “Como algo equiparado ao estabelecimento comercial ou industrial, o espaço físico em que se desenvolve a atividade ou negócio;”
  - Empresa vista como uma atividade dinâmica – “Como a própria atividade económica do empresário;”
  
- Madeira (2001, p.569) destaca ainda a definição de empresa numa Ótica Sociológica, em que o conceito de empresa é analisado como um corpo social, que procura conciliar diversos interesses, sendo compreendido como um organismo inserido num contexto social específico, interagindo com o ambiente que a rodeia e influenciando o seu desempenho. Além disso, o desenvolvimento futuro da empresa é determinado pela formação técnica e tecnológica, bem como pela orientação moral e ideológica do próprio empresário. Na sociologia económica, ainda existem outras variáveis externas que também são valorizadas, como a ambição e desejo de sucesso, o sentido de afirmação pessoal a valorização do risco. Dentro desta perspectiva, a empresa assume a responsabilidade pelo seu papel social, fornecendo emprego e oportunidades de carreira, especialmente quando integrada na comunidade local.

## 1.2 Situação económica difícil e insolvência meramente iminente

Como introdução ao leitor para uma linguagem específica em matéria de recuperação de empresas, torna-se essencial abordar dois conceitos muito relevantes nesta temática, nomeadamente o conceito de “situação económica difícil” e “insolvência meramente iminente”.

A abordagem às duas definições é realizada, nesta dissertação, em simultâneo pelo facto de haver, ainda, algumas dúvidas quanto às suas diferenças. Por tal, o esclarecimento destas definições é fundamental sendo que, como irá ser abordado mais a diante, um dos pressupostos necessários para que o devedor possa recorrer ao PER é, o de este, se encontrar numa situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente, tal como é referido no número 1 do artigo 17º-A do CIRE.

A definição de “situação económica difícil” encontra-se fixada no artigo 17º-B do CIRE, determinando que se encontra nesta situação, “qualquer empresa que enfrentar dificuldade séria para cumprir pontualmente as suas obrigações, designadamente por ter falta de liquidez ou por não conseguir obter crédito”. Contudo, alguns autores não consideram que o conceito utilizado pelo legislador português seja claro o suficiente.

Segundo Pereira (2014, p.48), a definição é ampla e exemplificativa, permitindo a inclusão de outras realidades. Além disso, o termo "dificuldade séria" usado para descrevê-la é impreciso, deixando o leitor com dúvidas na sua aplicabilidade.

Noutra perspetiva, Fernandes e Labareda (2015, p.142) consideram inadequada a utilização do termo "séria", pois introduz um critério de grau para a relevância das dificuldades elegíveis, cujo conteúdo, significado e extensão não são especificados nem esclarecidos. Relativamente às “obrigações” mencionadas na definição, também deveria ser referido que apenas se aplicam as obrigações a vencer, uma vez que, caso se tratasse de uma dificuldade em cumprir as obrigações vencidas, estaríamos numa situação de insolvência atual, não sendo, nessa situação, possível recorrer ao PER. Os autores ainda criticam a limitação definida no conceito, designadamente quando o legislador indica “por ter falta de liquidez ou por não conseguir crédito”, sendo que existem diversos outros fatores como “quebras de receitas esperadas, aumentos de custos, perturbações na estrutura ou no processo de produção, perda de competitividade, alteração de funcionamento de mercado” que poderão levar uma empresa à situação em análise.

Teremos de concordar com a opinião dos autores Fernandes e Labareda. De facto, a definição utilizada pelo legislador para a “situação económica difícil” pode confundir, em certa medida, o leitor, uma vez que não especifica, com suficiência, a sua aplicabilidade e abrangência, podendo deixar em dúvida determinadas empresas que poderão estar nesta situação e que pretendam recorrer ao Processo Especial de Revitalização, mas que, pela falta de clareza da letra da lei, não sabem se tal “forma” lhes é aplicável.

Relativamente ao conceito associado à figura de “insolvência meramente iminente”, este não se encontra explícito de forma clara no Código de Insolvências e Recuperação de Empresas (CIRE), sendo apenas equiparado à situação de insolvência no caso de apresentação pelo devedor à insolvência. Contrariamente ao CIRE, a *Ley Concursal* espanhola, no número 3 do seu artigo 2.º, trata de distinguir e definir os conceitos de insolvência atual e insolvência iminente. Desta forma, o legislador espanhol, define que “se o devedor preveja que dentro dos três meses seguintes não conseguirá cumprir regularmente e de forma pontual com as suas obrigações”, então estamos perante uma situação de insolvência iminente.

Embora não exista, como vimos, uma definição explícita, na legislação portuguesa, para esta figura, alguns autores têm vindo a expressar as suas opiniões.

Conceição (2013, p.30) entende que o conceito legal de insolvência meramente iminente, “reveste um papel fundamental para o devedor e exclusivamente para ele, uma vez que lhe permite enfrentar uma situação patrimonial que se precipita para condições negativas”. Deste modo, a autora considera que os devedores podem encarar a noção de insolvência meramente iminente como uma vantagem, sendo que confere ao processo de insolvência um carácter preventivo. Esse “poder” proporciona uma oportunidade de enfrentar uma situação económica e financeira difícil, garantindo-lhes uma maior capacidade de negociação com os credores.

Os autores Fernandes e Labareda (2015, p.87) definem a figura de insolvência meramente iminente como “a ocorrência de um conjunto de situações ou circunstâncias que, não tendo ainda conduzido ao incumprimento em condições de poder considerar-se a situação de insolvência atual, com toda a probabilidade que a vão determinar a curto prazo, exatamente pela insuficiência de ativo líquido e disponível para satisfazer o passivo exigível”.

Rojo (2004), como citado por Conceição (2013, p.33), considera que “*se encuentra en estado de insolvencia inminente el deudor que prevea la imposibilidad de cumplir como*

*objetivamente probable a corto plazo, y que no prevea simplemente como posible que se encontrará en ese estado”.*

Por outro lado, Albero (2004), como citado por Conceição (2013, p.33), entende que a situação de insolvência meramente iminente implica que, num futuro próximo, é mais provável que o devedor se encontre em situação de insolvência do que esta situação seja suprimida.

De acordo com Martins (2013), como citado por Ferreira (2016, p.21), quando existe uma situação de insolvência meramente iminente, é porque já estamos perante uma ameaça real e concreta. O autor considera que é necessário que se trate de uma “probabilidade objetiva de que o devedor não irá cumprir com as suas obrigações quando estas se vencerem”, sendo insuficiente o “simples” medo ou receio por parte do devedor.

Como vimos, contrariamente à legislação espanhola, a legislação portuguesa não define de forma concreta a figura “insolvência meramente iminente”. Contudo, é possível, através das definições apuradas por diversos especialistas, retirar alguma noção deste conceito, pelo que se entende que uma empresa se encontra em insolvência meramente iminente, quando esta, embora ainda não tenha entrado em incumprimento relativamente às suas obrigações, se encontre na fase imediatamente anterior, em que é expectável que o incumprimento aconteça num futuro próximo.

### **1.3 Insolvência atual**

De seguida serão abordados alguns conceitos adotados para definir a situação de insolvência atual. Considera-se de extrema relevância entender o enquadramento desta figura, sendo que, uma vez certificada através da declaração de insolvência, determina a impossibilidade de recorrer ao PER e ao RERE, em virtude do que se contra estabelecido no número 1 do artigo 17.º-A do CIRE e na alínea b) do número 1 do artigo 3.º do RERE, respetivamente, ao contrário do que sucede nos *Planes de Reestructuración*, aplicáveis não só a empresas que se encontrem em situação de pré-insolvência como também a empresas em situação de insolvência atual.

O conceito de insolvência, ou insolvência atual como supramencionado, encontra-se definido, na legislação portuguesa, no número 1 do artigo 3.º do CIRE, como a situação em que o devedor se encontre impossibilitado de cumprir as suas obrigações vencidas. No número 2 desse mesmo artigo, o legislador estende o entendimento da definição de situação de

insolvência, alargando-a às “pessoas coletivas e os patrimónios autónomos por cujas dívidas nenhuma pessoa singular responda pessoal e ilimitadamente, por forma direta ou indireta quando o seu passivo seja manifestamente superior ao ativo, avaliados segundo as normas contabilísticas aplicáveis”. No entanto, tal deixa de se ser aplicável nos casos em que, após avaliação, os ativos, em conformidade com as regras do número 3 do artigo 3.º do CIRE, se manifestem superiores aos passivos.

Tal noção foi adaptada e clarificada com a implementação do CIRE, uma vez que se encontrava estabelecida, no CPEREF, uma ideia mais abstrata e pouco clara de insolvência. Este Código, agora revogado, definia que se encontrava em situação de insolvência atual, “a empresa que, por carência de meios próprios e por falta de crédito, se encontre impossibilitada de cumprir pontualmente as suas obrigações”, não especificando a abrangência das obrigações referidas.

Epifânio (2014, p.23) considera que, em determinadas situações, embora o passivo seja superior ao ativo pode não indiciar, de forma imediata, uma situação de insolvência, uma vez que o devedor poderá sempre socorrer-se de capital alheio por forma cumprir com as suas obrigações, pelo que a insolvência se trata de um “conceito de solvabilidade”.

Abreu (2013, p.135) defende que é fundamental demonstrar que se trata de uma situação em que se verifica a impossibilidade de cumprir com uma parte substancial das obrigações vencidas, avaliando a valorização das mesmas, para que se consiga concluir acerca dos pressupostos da impossibilidade de cumprir obrigações vencidas.

Por outro lado, Martins (2015, p.24) não considera essencial evidenciar o incumprimento de cada uma das obrigações vencidas do devedor, uma vez que, verificando-se que este não consegue cumprir parte das suas obrigações, é previsível que este não seja capaz de cumprir com as restantes delas.

Na mesma linha de pensamento, Epifânio (2014, p.22) entende que poderá apenas estar em causa a impossibilidade de cumprimento de uma só obrigação vencida destacando, como facto relevante, a dimensão da obrigação em questão, devendo ser averiguado se estas representam parte significativa no passivo do devedor e justifiquem, assim, a impossibilidade de cumprir com a maioria das obrigações.

## 1.4 Falência

O CPEREF estabelecia, no seu número 2 do artigo 1.º, que devia ser decretada a falência da empresa insolvente “quando ela se mostre economicamente inviável ou se não se considere possível, em face das circunstâncias, a sua recuperação financeira”.

Com a revogação do anterior CPEREF, e com a entrada em vigor do CIRE, verificou-se a omissão, por parte do legislador, do conceito de falência. Ainda assim, no n.º 7 do preâmbulo do CIRE encontra-se explícita a diferença entre as noções de insolvência e falência, através da seguinte redação:

“A insolvência não se confunde com a ‘falência’, tal como atualmente entendida, dado que a impossibilidade de cumprir obrigações vencidas, em que a primeira noção fundamentalmente consiste, não implica a inviabilidade económica da empresa ou a irrecuperabilidade financeira postuladas pela segunda”.

Através desta distinção, apresentada pelo legislador português, é possível pressupor o conceito entendido por este, presumindo-se que se encontra em falência, uma empresa que apresente inviabilidade económica ou que demonstre impossibilidade na recuperabilidade financeira.

Esta terminologia desde há muito tempo que vem sendo discutida, tendo surgido inúmeros autores a expressar as suas opiniões quanto ao seu verdadeiro significado.

A definição de Falência foi inicialmente abordada por Beaver (1966) como citado por Resende (2022, p.5), que entendia este conceito como a impossibilidade de as empresas conseguirem cumprir as suas obrigações a longo prazo. Pouco depois, surgiu Altman (1968) como citado por Resende (2022, p.5), que defendia que o termo “falência” estaria associado às empresas que atravessavam bancarrota, ou que se encontravam em liquidação.

Por outro lado, Tavlin, Moncarz e Dumont (1989), como citado por Resende (2022, p.6) consideravam que a falência não traduzia, forçosamente, a dissolução da empresa, mas demonstrava-se como um forte indicador de risco de extinção, caso existisse uma impossibilidade de regularizar as suas obrigações.

Madeira (2001, p.569) entendia que a falência podia ser definida como “o estado económico-jurídico do comerciante impossibilitado de solver os seus compromissos” sendo, no entanto, necessário, para que tal produzisse os efeitos previstos na lei, “ser declarado por

tribunal Judicial, a requerimento ou do próprio comerciante, ou de qualquer credor, ou do Ministério Público”.

Mais tarde, Altman, juntamente com Hotchkiss (2006), como citado por Álvares (2019, p.3), como citado por determinam quatro termos distintos, genericamente utilizados para situações de insucesso empresarial, que são *insolvency*, *default*, *bankruptcy* e *failure*, significando, este último, a falência.

Dentro deste conceito, os autores ainda distinguem dois tipos de falência, nomeadamente a falência económica, quando a taxa efetiva de retorno de capital investido, ponderada pelo risco, é consideravelmente e de forma constante inferior às taxas em investimento semelhantes e falência legal, que considera os casos em que uma empresa não consegue cumprir as suas obrigações.

Em suma, é notável que todos estes conceitos se encontram relacionados de forma direta ou indireta com o tema de recuperação de empresas, tendo, ao longo de décadas, vindo a ser alvo de inúmeros estudos, dada a sua importância para as empresas e para a economia como um todo. De forma geral, embora a diversidade de conceitos abordados, é possível verificar que a maioria das opiniões acabam por ir de encontro aos trâmites legais, definidos pelos legisladores, não se distanciando muito dos conceitos legais investigados.

## **2 Recuperação de empresas em Portugal**

### **2.1 Evolução da legislação sobre recuperação de empresas**

O sistema jurídico português, relacionado com a insolvência e a recuperação empresarial, tem sofrido significativas alterações nos últimos séculos, tendo, a perspetiva do legislador, sido alterada ao longo do tempo, por diversas vezes, dadas as exigências de cada época.

Machado (2017, p.31-54) divide a história do direito da insolvência em quatro fases:

Na primeira fase do direito da insolvência, predominou um sistema de “falência-liquidação”, o qual começou a ser moldado durante o período das Ordenações do Reino. No entanto, apenas mais tarde, com o Código Comercial de 1833, é que esse modelo foi, pela primeira vez, regulamentado de maneira estruturada e sistemática. Certas soluções encontradas nesta fase foram retomadas nas fases seguintes, nas quais foram feitos esforços para apoiar a recuperação de empresas viáveis.

Foi na segunda fase, situada, pelo autor, entre o Código de Processo Civil de 1961 e o CPREFER, que se iniciaram os primeiros passos da recuperação pré-insolvencial. Nesta fase, prevalecia um sistema de “falência-saneamento” virado para a recuperação dos devedores, especialmente das empresas. Além de proteger os interesses dos credores, o legislador demonstrou alguma preocupação em proteger os interesses dos devedores, limitando os poderes dos credores. O CPREFER, aprovado pelo DL n.º 132/93, de 23 de abril, surgiu como unificador do Código do Processo Civil de 1961 (processo de falência tradicional) e do processo especial de recuperação de empresas (instituído pelo DL n.º 10/90, de 5 de janeiro). Ainda nesta fase, é criado pelo DL n.º 316/98, de 20 de outubro, o Procedimento Especial de Conciliação (PEC), de natureza extrajudicial, que objetivava a celebração de um acordo entre a empresa, que se encontrasse numa situação de insolvência ou em situação económica difícil, e todos ou parte dos credores que viabilizassem a recuperação da mesma, o qual foi revogado mais tarde pelo DL n.º 178/2012, de 13 de agosto, que veio introduzir o Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial (SIREVE).

A publicação do Código da Insolvência e Recuperação de Empresas, pelo DL n.º 53/2004, deu início à terceira fase. Com a entrada em vigor deste novo código, a recuperação empresarial deixou de ser o principal objetivo do legislador, retomando-se o sistema de falência-liquidação e fortalecendo os poderes dos credores em detrimento dos devedores.

O CIRE veio consolidar a regulamentação portuguesa da insolvência, reunindo num único “corpo normativo” a disciplina da crise de comerciantes e não comerciantes. Além disso, estabeleceu um procedimento judicial único, conhecido como processo de insolvência, que pode ser aplicado tanto à liquidação dos ativos do devedor insolvente como à recuperação da empresa, dependendo da situação em questão. Contudo, esta situação nem sempre foi assim (Kalil, 2017, p.338).

Foi essencial proceder a esta alteração da legislação devido ao cenário de sobreendividamento, verificado em Portugal, resultante da crise económico-financeira global dos anos 90, a qual surgiu em virtude da liberalização dos mercados financeiros e da expansão do crédito ao consumo, que afetou, de forma severa, as empresas, tendo resultado num aumento significativo dos casos de insolvência (Serra, 2001, p.42 e ss, como citado por Machado (2017, p.51).

Devido ao excesso de créditos imobiliários nos Estados Unidos da América, em 2007, desencadeou-se uma crise financeira global que se alastrou para o domínio económico, resultando numa recessão generalizada nas economias de todo o mundo, incluindo a de Portugal, levando ao encerramento de inúmeras empresas. Como resposta a este cenário, foi necessária a intervenção externa do Banco Central Europeu, da Comissão Europeia e do Fundo Monetário Internacional, culminando na assinatura de um Memorando de Entendimento em 17 de maio de 2011, que incumbia o legislador português de estabelecer condições que facilitassem e incentivassem a recuperação de empresas viáveis.

Em 2012, é aprovado, pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 11/2012, de 3 de fevereiro, um programa de ação, designado de “Programa Revitalizar”, com o principal objetivo de revitalizar o tecido empresarial em Portugal. Para tal, foram estabelecidos um conjunto de objetivos que visavam promover a recuperação das empresas que apresentassem dificuldades económico-financeiras.

É nesse sentido que surge a quarta fase do direito da insolvência, com as alterações introduzidas pela Lei n.º 16/2012, de 20 de abril, que reflete a sexta alteração ao CIRE e onde é estabelecido um “novo paradigma” da recuperação pré-insolvencial, como resultado do Programa Revitalizar. Com esta alteração surgiram novos mecanismos de recuperação pré-insolvencial com o objetivo de equilibrar a relação de poder entre os credores e os devedores, sendo incorporado o Processo Especial de Revitalização (PER). Além disso, é também

promulgado o Decreto-Lei n.º 178/2012, de 3 de agosto, que estabeleceu o Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial (SIREVE).

Anos mais tarde, no contexto da medida "Capitalização das Empresas" do Plano Nacional de Reformas (PNR), estabelecido pelo XXI Governo Constitucional, que tinha como objetivo principal superar os desafios económicos e europeus que a economia enfrentava, surge a Estrutura de Missão para Capitalização das Empresas (EMCE). Esta estrutura, após uma análise da economia e da realidade empresarial, veio propor ao Governo um conjunto de medidas, agrupadas em cinco áreas estratégicas de atuação, tendo estas sido aprovadas pelo Governo através da Resolução do Conselho de Ministros n.º 42/2016, de 18 de agosto, que deu origem ao "Programa Capitalizar".

O Programa Capitalizar veio introduzir variadas alterações legislativas no nosso sistema jurídico, através do Decreto-Lei n.º 79/2017, de 30 de junho, que alterou o regime do Processo Especial de Revitalização (PER) e introduziu o Processo Especial para Acordo de Pagamento (PEAP), e através da Lei n.º 8/2018, de 2 de março, que veio revogar o SIREVE, devido ao seu insucesso, tendo sido criado o Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE).

No ano de 2020, chega a Portugal a pandemia da Covid-19, deixando repercussões significativas. Diante dessa situação, o Estado português viu-se obrigado a acionar o estado de emergência, previsto na Constituição da República Portuguesa (CRP), para situações críticas, resultando na aplicação de medidas extremas como o confinamento, que por sua vez levaram à paragem da máquina económica, afetando, de forma severa, uma significativa parte do tecido empresarial.

De forma a agir contra a tendência de crise, em 2020, entra em vigor a Lei n.º 75/2020, de 27 de novembro, que veio estabelecer um regime excecional e temporário designado de Processo Extraordinário de Viabilização de Empresas (PEVE), para servir de apoio à reabilitação de empresas impactadas pela crise económica desencadeada pela pandemia da Covid-19, com vigência até 31 de dezembro de 2021, tendo, posteriormente, sido prorrogado até 30 de junho de 2023, já não se encontrando atualmente em vigor.

Relativamente à criação deste regime extraordinário, Catarina Serra (2020, p.2022) destaca a compreensão, por parte do legislador, de que a crise económica em causa não se trata de um resultado de circunstâncias naturais, mas sim de escolhas políticas (como o confinamento da população e a suspensão das operações comerciais). Para além disso, refere que existe não só um reconhecimento da necessidade de ajustar a legislação de insolvências, mas também uma

noção de que é prudente evitar a aprovação precipitada de medidas legislativas, devendo-se evitar a transposição da Diretiva da União Europeia (UE) sobre reestruturação e insolvência.

Para a autora o PEVE não se tratava essencialmente de algo novo, mas sim de uma escolha de medidas já conhecidas, derivadas do contexto do PER, mais especificamente do procedimento de aprovação de acordos extrajudiciais de recuperação empresarial, regulado no artigo 17.º-I do CIRE, sendo possível identificar equivalentes em quase todas as regras nas regulamentações daquele “instituto especial” ou nas normas para as quais ele consistentemente faz referência (normas integrantes do conjunto de regulamentos gerais do PER).

Após um olhar detalhado sobre a evolução histórica do nosso sistema jurídico no que diz respeito à insolvência e recuperação de empresas, permanecem, atualmente, à disposição das empresas, quatro mecanismos de recuperação, nomeadamente o plano de recuperação, que é uma via estritamente judicial e faz parte do processo de insolvência; o RERE, que é uma via extrajudicial; e o PER/PEAP, que são sistemas híbridos, combinando elementos judiciais e extrajudiciais.

## **2.2 Mecanismos de recuperação de empresas pré-insolventes**

Como vimos, atualmente, encontram-se à disposição, das empresas que operam em Portugal, três mecanismos de recuperação que poderão evitar a liquidação empresarial, nomeadamente o plano de recuperação previsto no processo de insolvência, o PER e o RERE, sendo que o PEAP apenas se destina, essencialmente, a pessoas singulares.

Contudo, os três instrumentos em vigor variam consoante a situação em que a empresa se encontra. Enquanto o plano de recuperação, previsto no processo de insolvência, é aplicável aos casos em que a empresa se encontra insolvente, o PER e o RERE são aplicáveis aos casos em que a empresa se encontra numa situação de pré-insolência, ou seja, encontra-se numa situação que antecede a insolvência.

Desta forma, indo de encontro ao objetivo primordial desta dissertação, que passa por realizar uma análise comparativa aos mecanismos de recuperação, pré-insolventiais, vigentes em Portugal e Espanha, serão apenas detalhados, quanto a Portugal, os mecanismos com este caráter, nomeadamente o PER e o RERE.

## **2.2.1 Processo Especial de Revitalização (PER)**

### **2.2.1.1 Origem e finalidade**

O Processo Especial de Revitalização, denominado de PER, é o mais conhecido mecanismo de recuperação empresarial a vigorar, atualmente, em Portugal. Este visa “permitir à empresa que, comprovadamente, se encontre em situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente, mas que ainda seja suscetível de recuperação, estabelecer negociações com os respetivos credores de modo a concluir com este acordo conducente à sua revitalização” (cfr. Artigo 17.º-A, n.º 1 do CIRE).

Este instrumento de recuperação, de natureza urgente (cfr. Artigo 17.º-A, n.º 3 do CIRE), foi estabelecido na legislação portuguesa através da Lei n.º 16/2012, de 20 de abril, a qual constitui a sexta alteração ao Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas, aprovado pelo Decreto de Lei n.º 53/2004, de 18 de março.

As alterações advindas dessa reforma implicaram, afirma Leitão (2019, p.78), “uma inversão da filosofia que presidiu à elaboração do Código de 2004”, transpondo-se de um pensamento de liquidação empresarial para uma lógica de recuperação.

Mais tarde, em 2017, através do DL n.º 79/2017, de 30 de junho, que coincide com a nona alteração ao CIRE, o legislador reformula o PER como instrumento de recuperação dirigido às empresas, “sem abandonar um formato mais aligeirado para as pessoas singulares não titulares de empresas ou comerciantes através do Processo Especial para Acordo de Pagamento” (Leitão, 2019, p.78).

Fernandes e Labareda (2013, p.137) defendem que o PER não se trata de uma modalidade do processo de insolvência, tratando-se sim de um processo independente e autónomo. Os dois autores sublinham, ainda, a diferença entre estes dois processos, uma vez que, enquanto o PER se destina a evitar a insolvência e salvaguardar a recuperação do devedor, o processo de insolvência procura a sobrevivência de uma empresa que já se encontre em estado de insolvência.

Atualmente, o PER encontra-se regulado nos artigos 17.º-A a 17.º-J do CIRE, apresentando-se com dois procedimentos distintos.

Dos artigos 17.º-A ao 17.º-H, encontra-se detalhado o primeiro tipo de procedimento, que ocorre quando o devedor solicita, ao tribunal, um período de negociações com os credores,

sendo o acordo, entre estes, alcançado no decurso do processo judicial. Posteriormente, o artigo 17.º-I do CIRE regula uma outra forma, extrajudicial, de abordar este processo. Neste caso, o acordo entre o devedor e os credores surge sem a publicidade do processo judicial, sendo posteriormente apresentado ao tribunal para concretização da sua homologação, caso o acordo seja alcançado com uma maioria qualificada de credores.

### **2.2.1.2 Destinatários do PER**

Este instrumento de recuperação destina-se, como suprarreferido, às empresas que se encontrem em situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente, que ainda sejam suscetíveis de recuperação.

Embora esta norma, disposta no artigo 17.º-A do CIRE, se encontre, atualmente, mais clarificada, anteriormente à reforma do CIRE, em 2017, gerava alguma discórdia quanto à aplicabilidade e incidência do PER.

Para Fernandes e Labareda (2013, p.137), este mecanismo de recuperação encontra-se associado a empresas “através da proposta de Lei n.º 29/XII que surge com as preocupações do tecido económico e também com o facto de o SIREVE se aplicar apenas a empresas”, pelo que este processo só deve ser destinado a devedores que sejam empresários.

Contrariamente, para Epifânio (2014), a utilização do PER seria de se considerar válida para qualquer devedor, quer seja uma pessoa singular, uma pessoa coletiva ou um património autónomo, independentemente de possuir uma empresa, ainda que a sua regulamentação legal específica sugira uma inclinação particular para a recuperação do panorama empresarial em Portugal.

Com a reforma do CIRE, em 2017, verificou-se uma alteração significativa desta norma, tendo, o termo “devedor” sido substituído por “empresa”, limitando a incidência deste instrumento às empresas e afastando a enorme discordância existente na doutrina portuguesa.

### **2.2.1.3 Requerimento e formalidades**

As empresas que tenham a intenção de beneficiar deste mecanismo de recuperação, devem atestar, em declaração escrita e assinada, que dispõem das condições necessárias para a

sua recuperação. Para além disso, é obrigatória a apresentação, num prazo não superior a 30 dias, de uma declaração, assinada e subscrita por um Contabilista Certificado (CC) ou Revisor Oficial de Contas (ROC), nos casos em que a revisão de contas seja legalmente exigida, comprovando que esta não se encontra em situação de insolvência atual, condição que faz cessar a possibilidade de utilização deste mecanismo (cfr. Artigo 17.º-A, n. 2 do CIRE).

De acordo com o número 1 do artigo 17.º-C do CIRE, que define o conjunto de procedimentos e formalidades necessários para recorrer ao PER, o processo inicia-se pela “manifestação de vontade da empresa e de credor ou credores que, não estando especialmente relacionados com a empresa, sejam titulares, pelo menos, de 10 /prct. de créditos não subordinados, relacionados ao abrigo da alínea b) do n.º 3, por meio de declaração escrita, de encetarem negociações conducentes à revitalização daquela, por meio da aprovação de plano de recuperação”, devendo, tal declaração, ser assinada por todos os declarantes (cfr. Artigo 17.º-C, n. 2 do CIRE).

O juiz pode, contudo, reduzir a limitação de 10/prct., acima referida, tomando em consideração o montante absoluto dos créditos relacionados e a composição do universo de credores na apreciação do pedido, mediante requerimento fundamentado realizado pela empresa e pelo(s) credor(es) que “detenham, pelo menos, créditos no valor de 5/prct. dos créditos relacionados (cfr. Artigo 17.º-C, n. 9 do CIRE).

Leitão (2017, p.80) considera redundante a necessidade de os credores suprarreferidos serem titulares de, pelo menos, 10% de créditos não subordinados, sendo que num cenário de relação especial os créditos são considerados automaticamente como subordinados.

Por outro lado, Epifânio (2019, p.7) opõe-se à opinião de Leitão, defendendo que apenas aparenta ser uma redundância uma vez que, segundo a alínea b) do número 4 do artigo 47.º do CIRE, não são considerados créditos subordinados aqueles que “beneficiem de privilégios creditórios, gerais ou especiais, ou de hipotecas legais, que não se extingam por efeito da declaração de insolvência”.

Relativamente à declaração escrita, acima referenciada, Fernandes e Labareda (2013, p. 148-149) consideram, contrariamente à legislação, que o processo se inicia “com a apresentação em juízo do requerimento do devedor”, onde este expressa a sua intenção de conduzir negociações com os credores com o objetivo de alcançar um acordo dirigido à sua recuperação, e não apenas por meio da declaração escrita.

Tal requerimento deverá ser apresentado no tribunal competente para declarar a insolvência, devendo-se fazer acompanhar dos documentos elencados nas alíneas do número 3 do artigo 17.º-C do CIRE, nomeadamente:

- a.** Declaração escrita datada e assinada por todos os declarantes, atestando as condições necessárias para a sua recuperação;
- b.** Documentação elencada no número 1 do artigo 24.º do CIRE, ficando disponível na secretaria durante todo o processo, para consulta dos credores:
  - i.** Relação por ordem alfabética, de todos os credores, com indicação dos respetivos domicílios, dos montantes dos seus créditos, datas de vencimento, natureza e garantias de que beneficiem, e da eventual existência de relações especiais, nos termos do artigo 49.º do CIRE;
  - ii.** Relação e identificação de todas as ações e execuções que contra si estejam pendentes;
  - iii.** Documento em que se explicita a(s) atividades(s) a que se tenha dedicado nos últimos três anos e os estabelecimentos de que seja titular, bem como o que entenda serem as causas da situação em que se encontra;
  - iv.** Documento em que 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;
  - v.** 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 indicação da sua natureza, lugar em que se encontrem, dados de identificação “registral”, se for o caso, valor de aquisição e estimativa do seu valor atual;
  - vi.** Tendo o devedor contabilidade organizada, as contas anuais relativas aos três últimos exercícios, bem como os respetivos relatórios de gestão, de fiscalização e de auditoria, pareceres do órgão de fiscalização e 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;

- vii.** 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 respectivos 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;
  - viii.** Relatórios e contas especiais e informações trimestrais e semestrais, em base individual e consolidada, reportados a datas posteriores à 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 de Valores Mobiliários;
  - ix.** Documento em que se identificam as sociedades comerciais com as quais o devedor se encontre em relação de domínio ou de grupo nos termos do Código das Sociedades Comerciais ou que sejam consideradas empresas associadas nos termos do disposto no anexo ao DL n.º 372/2007, de 6 de novembro, e, se for o caso, identificando os processos em que seja requerida ou tenha sido declarada a sua insolvência;
  - x.** Mapa de pessoal que o devedor tenha ao serviço.
  - xi.** 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;
  - xii.** Justificar a não apresentação ou a não conformidade de algum dos documentos exigidos no n.º 1 do artigo 24.º do CIRE.
- c.** Proposta de plano de recuperação acompanhada, pelo menos, da descrição da “situação patrimonial, financeira e reditícia” da empresa.
  - d.** Proposta de classificação dos credores afetados pelo plano de recuperação em categorias distintas, de acordo com a natureza dos respetivos créditos, em credores garantidos, privilegiados, comuns e subordinados e querendo, de entre estes, refletir o universo de credores da empresa em função da existência de suficientes interesses comuns, designadamente nos seguintes termos:
    - i.** Trabalhadores, sem distinção da modalidade do contrato;
    - ii.** Sócios;
    - iii.** Entidades bancárias que tenham financiado a empresa;
    - iv.** Fornecedores de bens e prestadores de serviços;

v. Credores públicos.

Conforme disposto no número 4 do artigo 17.º-C do CIRE, encontram-se dispensadas de apresentar o documento definido na alínea d), podendo, ainda assim, fazê-lo se pretenderem, as micro, pequenas e médias empresas.

A norma disposta na alínea d), acima listada, representa uma das novidades resultantes da transposição da Diretiva (UE) 2019/1023, pela Lei n.º 9/2022, de 11 de janeiro, sendo que a empresa devedora (tratando-se de uma grande empresa) fica, agora, obrigada a apresentar uma proposta de classificação de credores em categorias distintas.

A legislação portuguesa prevê, agora, duas classificações de credores, sendo que a primeira classificação, necessária em todos os casos, incluindo nas situações de micro, pequenas e médias empresas, baseia-se nas classes de créditos já estabelecidas no artigo 47.º do CIRE (garantidos, privilegiados, comuns e subordinados), e a segunda classificação envolve a criação de categorias específicas, nomeadamente aquelas mencionadas na lei (trabalhadores, sócios, instituições bancárias, fornecedores e credores públicos) (Serra, 2022, p.22-23).

A autora critica a opção do legislador, que opta por um “elenco exemplificativo”, ao invés de estabelecer uma norma autónoma com a divisão em classes e a fixação de critérios para a formação das respetivas categorias, ao contrário do que acontece com leis estrangeiras, como é o caso da *Ley Concursal*, abordada no terceiro capítulo desta dissertação, na qual se regulam os critérios de formação de classes, de forma autónoma.

Com suprarreferido, de acordo com a alínea d) do número 3 do artigo 17.º-C do CIRE, a empresa deverá apresentar, no tribunal competente, uma proposta de classificação dos credores afetados pelo plano de recuperação em categorias distintas, de acordo com a natureza dos respetivos créditos, classificando-os como credores garantidos, privilegiados, comuns ou subordinados.

Estas terminologias encontram-se definidas no número 4 do artigo 47.º e no artigo 48.º do CIRE, da seguinte forma:

Tabela 2.1. Classificação de credores por natureza

<b>Credores Garantidos</b>	Aqueles cujos créditos beneficiem de garantias reais, incluindo os privilégios creditórios especiais;
<b>Credores Privilegiados</b>	Aqueles cujos créditos beneficiem de privilégios creditórios gerais;
<b>Credores Subordinados</b>	Aqueles cujos créditos preencham os requisitos dispostos no artigo 48.º do CIRE, nomeadamente: a) os créditos detidos por pessoas especialmente relacionadas com o devedor; b) os juros de créditos não subordinados constituídos após a declaração da insolvência; c) os créditos cuja subordinação tenha sido convencionada pelas partes; d) os créditos que tenham por objeto prestações do devedor a título gratuito; e) Os créditos sobre a insolvência que, como consequência da resolução em benefício da massa insolvente, resultem para o terceiro de má-fé; f) Os juros de créditos subordinados constituídos após a declaração da insolvência; g) Os créditos por suprimentos.
<b>Credores Comuns</b>	Aqueles cujos créditos não integrem nenhuma das categorias acima mencionadas.

Fonte: Elaborado pelo autor

#### 2.2.1.4 Despacho de nomeação de Administrador Judicial Provisório

Quando recebido o requerimento inicial, poderá acontecer uma de três hipóteses (Machado 2017, p.141-143). No caso de o requerimento se encontrar devidamente preparado e acompanhado da declaração escrita e dos restantes documentos obrigatórios, o juiz aprova a petição inicial, nomeia de forma imediata o Administrador Judicial Provisório (AJP), que se mantém em funções até que seja proferida a sentença, salvo alguma exceção em que seja necessária a sua substituição, remoção ou recondução como administrador da insolvência (cfr. Artigo 32.º, n. 2º do CIRE), e o procedimento avança para a fase de negociação.

Numa segunda hipótese, caso o juiz detete algum “vício formal suprível”, como é o caso da “não junção dos documentos (no todo ou em parte) que instruem o requerimento e sustentam o mencionado na declaração escrita”, é proferido, pelo juiz, um despacho de convite ao

aperfeiçoamento, permitindo, ao devedor, “juntar algum documento em falta, o comprovativo de pagamento prévio da taxa de justiça, ou justificar ou aclarar alguma insuficiência”.

Por outro lado, se não se verificarem as condições substantivas e formais (insupríveis) de acesso ao PER, ou se, após o despacho de convite ao aperfeiçoamento não forem mitigados os “vícios formais” (declarados, nesse caso, insupríveis), o juiz deverá proferir o despacho de indeferimento, encerrando-se o processo.

A partir do momento que a empresa devedora seja notificada do despacho de nomeação do AJP, em caso de o requerimento se encontrar em conformidade com as condições legalmente estabelecidas, esta deverá comunicar a todos os seus credores que não tenham subscrito a declaração referida no número 1 do artigo 17.º-C do CIRE, através de carta registada, o início das negociações com o objetivo da sua revitalização, convidando-os a participar nas mesmas. Deverá ainda, nessa comunicação, informar “que a documentação a que se refere o número 1 do artigo 24.º do CIRE, a proposta de plano e, sendo o caso, a proposta de classificação dos créditos, se encontram na secretaria do tribunal para consulta” (cfr. Artigo 17.º-D, n. º1 do CIRE).

Cabe ao juiz determinar os deveres e competências do AJP, nos termos do número 2 do artigo 33.º, devendo este, quando lhe forem atribuídos poderes de administração do património do devedor, priorizar “a manutenção e preservação desse património”, priorizando a continuidade da exploração da empresa, “salvo se considerar que a suspensão da atividade é mais vantajosa para os interesses dos credores e tal medida for autorizada pelo juiz (cfr. artigo 33.º, n. º1 do CIRE).

A remuneração do AJP é determinada pelo juiz, seja na decisão de nomeação ou posteriormente, sendo, esta remuneração, bem como todas as despesas imputáveis ao desempenho das suas funções, consideradas custas do processo a suportar pela empresa devedora, salvo se esta “beneficiar de proteção jurídica na modalidade da dispensa do pagamento da taxa de justiça e demais encargos do processo”, situação em que a responsabilidade recai sobre o organismo responsável pela gestão financeira e patrimonial do Ministério da Justiça (cfr. Artigo 17.º-C, n. º6 do CIRE). Em caso de não homologação de um plano de recuperação, que origine a declaração de insolvência de uma empresa, a remuneração e as despesas incorridas pelo AJP, que não sejam pagas, constituem créditos sobre a insolvência (cfr. Artigo 17.º-C, n. º7 do CIRE).

### 2.2.1.5 Suspensão das medidas de execução

Após notificação do despacho de nomeação do AJP é, de acordo com o número 1 do artigo 17.º-E do CIRE, vedada a “instauração de ações executivas, contra a empresa para cobrança de créditos durante um período máximo de quatro meses, e suspensa quanto à empresa, durante o mesmo período, as ações em curso com idêntica finalidade”, a menos que se trate de uma ação executiva que vise a cobrança de créditos provenientes de contrato de trabalho, ou da sua respetiva violação ou cessação (cfr. Artigo 17.º-E, n.º 4 do CIRE).

Os efeitos processuais suprarreferidos, também designados de efeitos *standstill*, correspondem a um “período de graça” atribuído ao devedor, permitindo-lhe negociar sem ser perturbado por processos de cobrança de dívidas que, eventualmente, pudessem prejudicar a sua capacidade de revitalização (Cardoso, 2015, p.38).

Como menciona Costa (2022, p.86), anteriormente às alterações realizadas ao CIRE, pela Lei 9/2022, o período de *standstill* coincidia com o período de negociações do plano de recuperação, conforme anterior redação do número 1 do artigo 17.º-E do CIRE. Com a entrada em vigor desta nova lei, isto deixa de se verificar, sendo que o período de *standstill* é alargado para quatro meses, com a possibilidade de prorrogação por mais um mês. Com esta alteração, as negociações terminam, uma vez que a sua duração máxima é de três meses, enquanto o período de “*breathing space*” continua em vigor.

Durante todo o período suspensivo, os credores ficam obrigados a “cumprir, resolver, antecipar ou alterar unilateralmente contratos executórios essenciais”, tal como definidos no número 11 do artigo 17.º-E do CIRE, “em prejuízo da empresa, relativamente a dívidas constituídas antes da suspensão, quando o único fundamento seja o não pagamento das mesmas” (cfr. artigo 17.º-E, n.º 10 do CIRE).

Como suprarreferido, as suspensões são passíveis de prorrogação, por um mês, se forem verificados avanços consideráveis nas negociações, se a prorrogação se demonstre fundamental para assegurar a recuperação da atividade da empresa ou se a manutenção da suspensão das ações de execução não prejudique os direitos ou interesses das partes envolvidas (cfr. artigo 17.º-E, n.º 2 do CIRE).

Contudo, tal não impossibilita a cessação desta prorrogação, quando solicitado pela empresa ou pelo AJP, ou quando a suspensão deixe de cumprir o objetivo de apoiar as negociações do plano de recuperação (cfr. Artigo 17.º-E, n. 3 do CIRE).

A empresa fica ainda impedida de praticar atos de especial relevo, tal como definidos no artigo 161.º do CIRE, salvo se existir autorização prévia do AJP, para a realização da operação desejada, a qual deverá ser requerida e concedida por escrito, num prazo de 5 dias, considerando-se recusada em caso de não haver resposta, nesse período, por parte do AJP. (cfr. Artigo 17.º-E, no.s 5-8 do CIRE).

Para além da suspensão das medidas de execução acima mencionadas, ficam ainda suspensas, de acordo com o número 9 do artigo 17.º-E do CIRE:

- a) “Os processos de insolvência em que anteriormente haja sido requerida a insolvência da empresa, desde que não tenha sido proferida sentença declaratória da insolvência”;
- b) “Os processos de insolvência em que seja requerida a insolvência da empresa”;
- c) “Todos os prazos de prescrição e de caducidade oponíveis pela empresa”.

#### **2.2.1.6 Processo negocial**

Como mencionado anteriormente, o início do processo negocial dá-se assim que o devedor seja notificado do despacho inicial que determine o prosseguimento do processo de revitalização e a nomeação do AJP, devendo de imediato, através de carta registada, de acordo com o número 1 do artigo 17.º-D do CIRE:

- Informar todos os seus credores acerca do início do processo de negociação com o objetivo de revitalização;
- Convidar todos os credores a participar nas negociações;
- Comunicar que a documentação necessária está disponível, para consulta, na secretaria judicial.

Em caso de os credores pretenderem reclamar créditos, devem, num prazo de 20 dias contados da publicação do despacho de nomeação do AJP no portal Citius, remeter tal reclamação, indicando um conjunto de informação, disposta no número 2 do artigo 17.º-D do CIRE, nomeadamente:

- a) Proveniência, data de vencimento, montante de capital e de juros dos créditos;

- b) Condições suspensivas ou resolutivas a que estejam subordinados;
- c) Identificação da natureza comum, subordinada, privilegiada ou garantida;
  - a. Tratando-se de crédito(s) de natureza garantida, devem ainda ser identificados os bens ou direitos objeto da garantia e respectivos dados de identificação “registral”, se aplicável;
- d) Existência de eventuais garantias pessoais, com identificação dos garantes;
- e) Taxa de juros moratórios aplicável.

Após o término do prazo para reclamação de créditos, por parte dos credores, o AJP deve preparar, num prazo de 5 dias, uma lista provisória de créditos (cfr. Artigo 17º.-D, n.º 3 do CIRE). Esta lista, que deverá ser imediatamente apresentada na secretaria do tribunal e publicada no portal Citius, conforme o número 4 do artigo 14.º-D do CIRE, é passível de impugnação, num prazo de 5 dias úteis, com os seguintes fundamentos:

- Indevida inclusão de créditos;
- Indevida exclusão de créditos;
- Incorreções de montantes;
- Incorreções na qualificação ou da classificação dos créditos relacionados (neste caso a impugnação deverá se fazer acompanhar de uma proposta alternativa de classificação de créditos).

Na lista de créditos, devem ser incluídos tanto os créditos reclamados como os créditos de que o AJP tenha conhecimento por meio da contabilidade do devedor, a fim de refletir, de maneira mais precisa, o universo real de credores, aplicando, por analogia, a solução do artigo 129.º do CIRE (Serra, n.d., p.64, como citado por Leitão, 2019, p.81).

Vasconcelos (2017, p.56) considera que o credor cujo crédito não esteja incluído na lista não poderá participar nas negociações, ficando também impedido de votar, embora o seu crédito possa ser abrangido com a homologação do plano, uma vez que este não se destina exclusivamente aos credores cujos créditos tenham sido reconhecidos.

Caso se verifique a existência de alguma impugnação à lista provisória de créditos, a decisão fica a cargo do juiz, que a deverá proferir num prazo de cinco dias úteis (cfr. Artigo 17.º-D, n.º 5 do CIRE).

Por outro lado, não se verificando quaisquer impugnações durante o período estipulado para esse efeito, a lista provisória de créditos é convertida em definitiva, de forma imediata,

devendo o juiz, num prazo de cinco dias úteis, decidir acerca da conformidade da aplicação das categorias de créditos, podendo determinar a sua alteração, quando necessário (cfr. Artigo 17.º-D, n. 6 do CIRE).

Fernandes Labareda (2013, p.155) sublinham que a lista provisória apenas não se converte em definitiva relativamente aos créditos impugnados, sendo os restantes considerados créditos consolidados.

Ultrapassado o período estipulado para apresentação de impugnações à lista provisória de créditos, os declarantes dispõem de um prazo de dois meses para concluir as negociações encetadas, que se deverão reger pelos termos acordados por todos os envolvidos ou, na ausência de acordo, pelas diretrizes estabelecidas pelo AJP podendo, neste caso, incluir a participação dos peritos que cada uma das partes envolvidas considere apropriados (cfr. Artigo 17.º-D, n.os 7 e 10 do CIRE).

O prazo de negociação suprarreferido poderá, contudo, ser alvo de prorrogação uma única vez, por um mês adicional, em caso de acordo prévio e por escrito entre o AJP nomeado e a empresa envolvida (cfr. Artigo 17.º-D, n. 7 do CIRE).

Conforme o número 9 do artigo 18.º-D do CIRE, os credores que tencionem participar nas negociações em curso devem comunicar a sua decisão à empresa por meio de carta registada. Estes, poderão socorrer-se desta possibilidade durante todo o período das negociações, sendo as respetivas declarações anexadas ao processo.

Estabelece o número 8 do artigo 17.º-D do CIRE que, durante o período negocial, a empresa devedora deverá disponibilizar todas as informações relevantes aos seus credores e ao AJP, por forma a garantir a devida transparência e imparcialidade das negociações.

O AJP, no decorrer das negociações, deverá supervisionar e controlar o progresso e a conformidade dos trabalhos, garantindo que as partes não utilizam “expedientes dilatatórios”, desnecessários ou, de forma geral, prejudiciais ao bom andamento dos mesmos (cfr. Artigo 17.º-D, n. 11 do CIRE).

### **2.2.1.7 Versão final do plano**

A empresa, até ao término do prazo das negociações, deverá proceder ao depósito, no tribunal, da versão final do plano de recuperação, o qual deverá conter um conjunto de informações.

Anteriormente à atualização do CIRE, pela Lei n.º 9/2022, o legislador previa que o plano fosse composto pelos elementos dispostos no artigo 195.º do CIRE. Atualmente, as informações que, necessariamente, deverão constar na versão final do plano de recuperação, encontram-se delineadas no número 1 do artigo 17.º-F do CIRE, sendo estas as seguintes:

- i. Identificação da empresa e do AJP;
- ii. Descrição da situação patrimonial, financeira e reditícia da empresa no momento da apresentação da proposta do plano de recuperação;
- iii. Lista das partes afetadas pelo conteúdo do plano e os respetivos créditos ou interesses abrangidos pelo plano de recuperação, no caso previsto no número 4 do artigo 17.º-C do CIRE;
- iv. Lista das partes afetadas pelo conteúdo do plano e os respetivos créditos e interesses de cada categoria abrangidos pelo plano de recuperação;
- v. Lista das partes que não são afetadas pelo plano de recuperação, juntamente com uma descrição das razões pelas quais o plano proposto não as afeta;
- vi. Condições do plano de reestruturação, incluindo as medidas de reestruturação propostas e a sua duração;
- vii. Formas de informação e consulta dos representantes dos trabalhadores, a posição dos trabalhadores na empresa e, se for caso disso, as consequências gerais relativamente ao emprego;
- viii. Fluxos financeiros da empresa previstos;
- ix. Novo(s) financiamento(s) previsto(s) no âmbito do plano de recuperação e as sua(s) necessidade(s) para a execução do plano;
- x. Descrição das causas e da extensão das dificuldades da empresa e as razões pelas quais há uma perspetiva razoável de o plano de recuperação evitar a insolvência da empresa e garantir a sua viabilidade.

Os credores dispõem de 5 dias, posteriores à publicação da versão final do plano de recuperação no portal Citius, para reclamar situações “susceptíveis de levar à não homologação do mesmo, dispondo a empresa de cinco dias, após o termo do primeiro prazo, para alterar o

plano em conformidade, e, nesse caso, depositar a nova versão” (cfr. Artigo 17.º-F, n. º2 do CIRE).

Decorrido o prazo suprarreferido, é publicada, no portal Citius, a decisão de junção ou não junção de uma nova versão do plano de reestruturação, podendo, qualquer interessado, solicitar a sua não homologação, nos termos dos artigos 215.º e 216.º do CIRE, durante o período da votação, que decorre nos 10 dias subsequentes à respetiva publicação (cfr. Artigo 17.º-F, n. º3 do CIRE), a qual deverá ser efetuada por escrito e aplicado o disposto no artigo 211.º do CIRE (cfr. Artigo 17.º-F, n. º6 do CIRE).

### **2.2.1.8 Aprovação e homologação do plano de recuperação**

Verificando-se unanimidade na aprovação do plano de recuperação, com a intervenção de todos os credores, este é, de acordo com o estabelecido no número 4 do artigo 17.º-F do CIRE, prontamente encaminhado ao processo, para ser analisado e homologado ou rejeitado pelo juiz, nos termos do número 7 do artigo 17.º-F do CIRE.

As alterações introduzidas ao CIRE, pela Lei n.º 9/2022, estabeleceram, como refere Costa (2022, p.92), novas normas para a votação relacionada com as maiorias de aprovação, agora através de “três sistemas”, definidos no número 5 do artigo 17º-F CIRE.

- O primeiro sistema aplica-se aos casos em que ocorreu a classificação dos credores em categorias distintas. Neste caso, para o plano ser considerado aprovado, é necessário que este seja votado favoravelmente em cada uma das categorias por mais de dois terços da totalidade dos votos emitidos, obtendo assim (cfr. Artigo 17.º-F, n. º5, al.a)):
  - O voto favorável de todas as categorias;
  - O voto favorável da maioria das categorias (desde que pelo menos uma dessas categorias seja uma categoria de credores garantidos);
  - O voto favorável de uma maioria das categorias formadas, não existindo a categoria de credores garantidos (desde que pelo menos uma das categorias seja de credores não subordinados);
  - O voto favorável de pelo menos uma categoria de credores não subordinados em caso de empate;
- O segundo sistema aplica-se aos restantes casos, considerando-se aprovado, quando o plano seja votado por credores cujos créditos representem, pelo menos, um terço do

total dos créditos relacionados com direito de voto, contidos na lista de créditos, recolhendo cumulativamente (cfr. Artigo 17.º-F, n. 5, al.b)):

- O voto favorável de mais de dois terços da totalidade dos votos emitidos;
  - O voto favorável de mais de 50% dos votos emitidos correspondentes a créditos não subordinados relacionados com o direito de voto.
- O terceiro sistema aplica-se a qualquer caso em análise, desde que recolhidos, cumulativamente (cfr. Artigo 17.º-F, n. 5, al.c)):
    - O voto favorável de credores cujos créditos representem mais de 50% da totalidade dos créditos relacionados com direito de voto;
    - O voto favorável de mais de 50% dos votos emitidos correspondentes a créditos não subordinados relacionados com direito de voto.

Findo o período de votação, os votos são remetidos ao AJP que, após a abertura dos mesmos, conjuntamente com a empresa, prepara e remete ao tribunal, um documento comprovativo da aprovação do plano, acompanhado de um parecer, certificando que o plano “apresenta perspectivas razoáveis de evitar a insolvência da empresa ou de garantir a viabilidade da mesma” (cfr. Artigo 17.º-F, no. s 4 e 6 do CIRE).

Após recebimento, pelo juiz, dos documentos suprarreferidos, este dispõe, conforme o número 7 do artigo 17.º-F do CIRE, de 10 dias para proferir a sua decisão de homologar ou não o plano de recuperação, aplicando as regras previstas nos artigos 194.º a 197.º, no número 1 do artigo 198.º e nos artigos 200.º a 202.º, 215.º e 216.º do CIRE, averiguando:

- i. Se o plano foi aprovado nos termos do número 5 do artigo 17.º-F do CIRE;
- ii. Se, no contexto da classificação de credores em categorias distintas, todos os credores foram tratados de forma igual;
- iii. Se, no contexto da classificação de credores em categorias distintas, as categorias “votantes discordantes” foram tratadas de igual forma às outras categorias do mesmo grau e de forma mais favorável do que as categorias de grau inferior;
- iv. Se nenhuma categoria de credores recebe ou retém mais do que o montante equivalente à totalidade dos seus créditos;
- v. Se a situação dos credores de acordo com o plano é mais vantajosa do que seria num cenário de liquidação da empresa;
- vi. Se o(s) novo(s) financiamento(s) não prejudica(m) os interesses dos credores;

- vii. Se o plano de recuperação apresenta perspectivas razoáveis de evitar a insolvência da empresa ou de garantir a viabilidade da mesma.

Uma vez homologado, o plano de recuperação passa imediatamente a produzir os seus efeitos, conforme o número 4 do artigo 17.º-F do CIRE, devendo, a respetiva decisão de homologação, ser notificada, publicitada e registada na secretaria do tribunal, produzindo um efeito vinculativo para a empresa e para os credores, ainda que não tenham reclamado os seus créditos ou participado nas negociações (cfr. Artigo 17.º-F, n.º 11 do CIRE).

Considera, Serra (2021, p.480), que a empresa é a principal interessada e beneficiária no processo de homologação, pelo que é natural que seja esta a suportar as custas do mesmo.

#### **2.2.1.9 Não aprovação do plano recuperação**

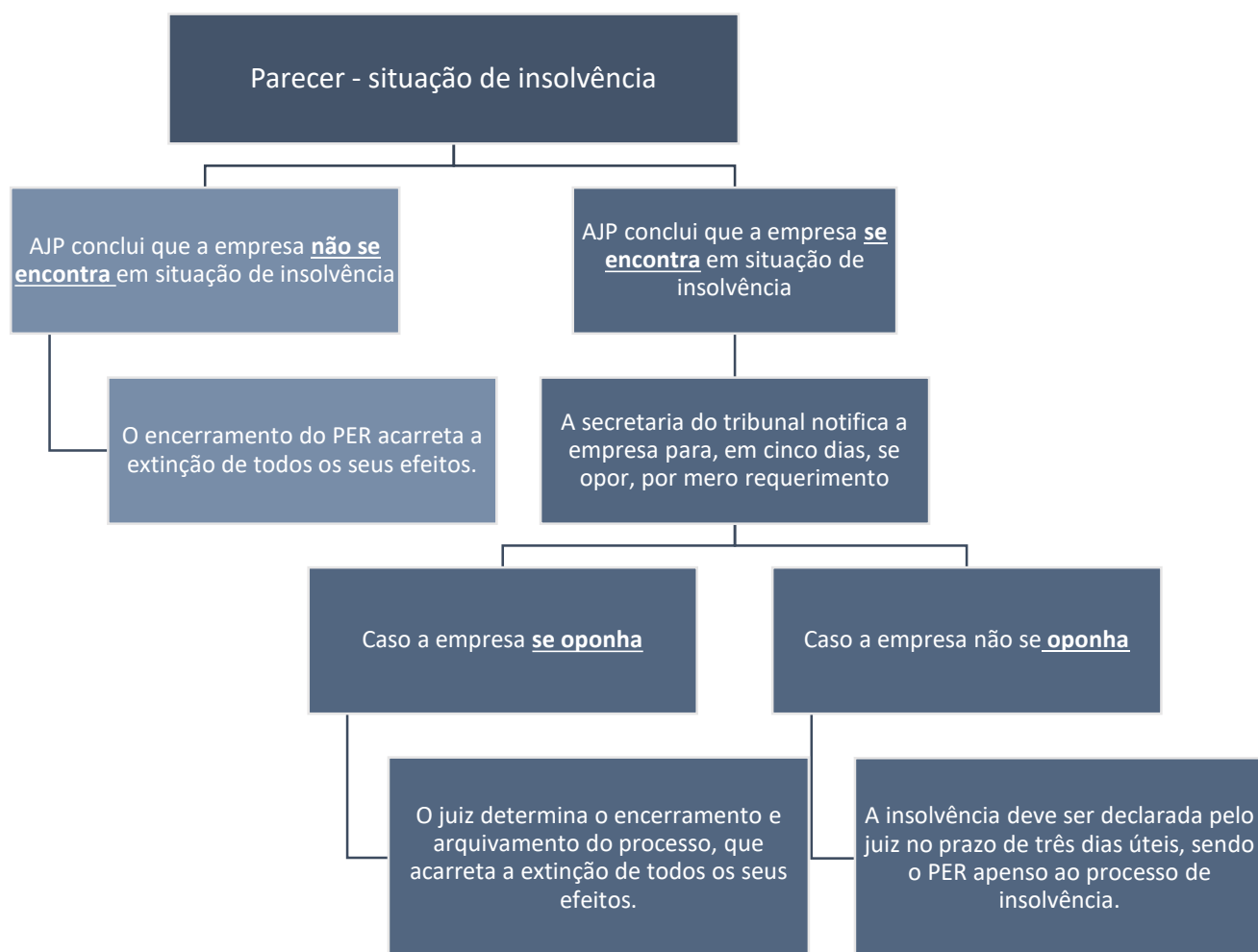
Por outro lado, a empresa tem o direito de terminar, em qualquer circunstância, as negociações, devendo, para tal, comunicar tal desejo ao AJP, a todos os seus credores e ao tribunal, por meio de carta registada (cfr. Artigo 17.º-G, n.º 2 do CIRE).

Leitão (2013, p.64) afirma que, caso o processo de revitalização não resulte na aprovação de um plano de recuperação, quer seja devido à falta de aprovação por parte dos credores ou à desistência do devedor, é suficiente, para que este seja considerado em situação de insolvência e para que o AJP determine que esta é a sua condição, sendo esta equiparada à insolvência por apresentação do devedor.

De acordo com o número 1 do artigo 17º-G do CIRE, não sendo possível alcançar acordo, quer seja de forma antecipada ou após o término do processo negocial, determina-se o fecho das negociações, devendo este encerramento ser comunicado pelo AJP através de meios eletrónicos e publicado no portal Citius.

Após tal comunicação, fica a cargo do AJP, a responsabilidade de emitir um parecer sobre se a empresa se encontra em situação de insolvência (cfr. Artigo 17.º-G, n.º 3 do CIRE), podendo verificar-se os seguintes cenários:

Figura 2.1. Cenários da análise da situação de insolvência, pelo AJP



Fonte: Elaborado pelo autor

Verificando-se o encerramento do PER, a empresa fica impedida de recorrer ao mesmo pelo prazo de dois anos (cfr. Artigo 17.º-G, n.º 8 do CIRE).

#### 2.2.1.10 Garantias

O artigo 17.º -H do CIRE estabelece o regime das garantias ao financiamento do devedor no âmbito do PER. Esta norma, que atualmente se encontra distribuída por sete números distintos, foi alvo de algumas adaptações desde a sua versão inicial (Lei nº16/2012, de 20/04), nomeadamente com as alterações do DL n.º 79/2017, de 30/06 que apenas reformulou a terminologia “devedor” para “empresa” e da Lei n.º 9/2022, de 11/01, detalhada mais abaixo.

No âmbito do PER, as garantias funcionam como instrumento jurídico cujo objetivo é proteger os investidores e as instituições de financiamento para que lhes seja fornecida alguma segurança aquando da disponibilização de capital para apoiar a atividade da empresa devedora.

As garantias acordadas entre a empresa e os credores durante o PER, destinadas a dotar a empresa dos recursos financeiros necessários à sua normal operacionalização, mantêm-se em vigor ainda que seja declarada, no final do processo, no prazo de dois anos, a sua insolvência (cfr. Artigo 17.º-H, n.º 1 do CIRE).

Desta forma, explica Machado (2017, p.157), fica afastada” a possibilidade de tais garantias serem resolvidas em favor da massa, caso o devedor seja declarado insolvente nos dois anos seguintes à sua convenção”, constituindo uma “exceção à regra” dado que, segundo o número 1 do artigo 120.º do CIRE, “podem ser resolvidos em benefício da massa insolvente os atos prejudiciais à massa praticados dentro dos dois anos anteriores à data do início do processo de insolvência”. Com isto, ficam salvaguardados os possíveis investidores, uma vez que, por força do número 1 do artigo 17.º-H do CIRE, após decorrer o período de dois anos mencionado acima, as garantias acordadas não podem ser revogadas, permanecendo conforme originalmente estabelecidas.

A proteção de capital e a garantia que a norma suprarreferida constitui para os credores, viabiliza uma maior adesão destes ao processo especial de revitalização, incentivando-os a contribuir para o principal objetivo do processo, designadamente a recuperação do devedor.

O número 2 do artigo 17.º-H do CIRE, alvo de alteração pela Lei n.º 9/2022, de 11 de janeiro de 2022, estabelece o seguinte: “os credores que, no decurso do processo ou em execução do plano de recuperação, financiem a atividade da empresa, disponibilizando-lhe capital para a sua revitalização, gozam de um crédito sobre a massa insolvente, até um valor correspondente a 25 /prct. do passivo não subordinado da empresa à data da declaração de insolvência, caso venha a ser declarada a insolvência da empresa no prazo de dois anos a contar do trânsito em julgado da decisão de homologação do plano de recuperação”.

Esta alteração à anterior Lei nº 99-A/2021, de 31 de dezembro, que consistiu na extensão da norma, com a inclusão da expressão “em execução do plano de recuperação”, vem sujeitar o benefício a todos os credores que disponibilizem financiamento ao devedor, no decorrer da recuperação da empresa, uma vez que a aprovação do PER não dita a sua plena e efetiva

recuperação, podendo ser necessário um financiamento constante no decurso da sua recuperação.

A nova atualização, pela Lei n.º 9/2022, de 11 de janeiro de 2022, trouxe ainda cinco pontos novos a este artigo, nos quais são definidas novas condições associadas ao financiamento da empresa. Os números 3 e 4 do artigo 17.º-H do CIRE destacam que “os créditos decorrentes de financiamento disponibilizado à empresa por credores, sócios, acionistas e quaisquer outras pessoas especialmente relacionadas com a empresa em execução do plano de recuperação” realizados acima do valor definido no número 2 do mesmo artigo, “gozam de um privilégio creditório mobiliário geral, graduado antes do privilégio creditório mobiliário geral concedido aos trabalhadores”.

#### **2.2.1.11 Encerramento do PER e cessação de funções do AJP**

O artigo 17.º- J representa o único artigo do Capítulo II, referente ao processo especial de revitalização, que não integrou a sua versão inicial com a Lei n.º 16/2012 de 20 de abril. Esta norma apenas surgiu cinco anos depois com o DL n.º 79/2017, de 30 de junho, não tendo feito parte do capítulo desde o início da sua existência.

Esta nova norma, aclara não só o momento em que se encerra o PER, mas também as situações que ditam o término de funções do Administrador Judicial Provisório.

O legislador estabelece, assim, no número 1 do artigo 17.º-J do CIRE, que o PER se encontra encerrado nas seguintes situações:

- “Após o trânsito em julgado da decisão de homologação do plano de recuperação” ou,
- “Após o cumprimento do disposto nos n.os 1 a 7 do artigo 17.º-G nos casos em que não tenha sido aprovado ou homologado plano de recuperação”;

Por outro lado, estabelece no número 2 do artigo 17.º-J do CIRE que o AJP cessa funções:

- Após proferida decisão de homologação do plano de recuperação;
- Após o encerramento do processo nos termos dos números 1 a 7 do artigo 17.º-G do CIRE nos casos em que não tenha sido aprovado ou homologado plano de recuperação;

Serra (2021, p.479) considera estranho o facto de as responsabilidades do AJP terminarem no momento da homologação do plano de recuperação, ao invés do encerramento do PER. A autora crê que essa norma não leva em consideração a possibilidade real de revogação da decisão de homologação em caso de recurso, não acautelando o “interesse da estabilidade”.

#### **2.2.1.12 Incumprimento do plano de recuperação**

O cenário de incumprimento do plano aprovado e homologado encontra-se acautelado pelo número 13 do artigo 17.º-F do CIRE, o qual remete para o artigo 218.º do CIRE. Este estabelece que sejam desabilitados eventuais benefícios relacionados com moratória ou perdão de dívida quando:

- O devedor não cumprir com uma prestação, relativa a um crédito ao qual se constitua em mora nos termos do número 2 do artigo 218.º do CIRE, no prazo de 15 dias após notificação escrita do credor;
- O devedor seja declarado em situação de insolvência num novo processo, antes do fim da execução do plano de recuperação.

Epifânio (2020, p.483) esclarece que a avaliação do incumprimento acima referido, uma vez que não se enquadra no disposto no número 1 do artigo 128.º da Lei da Organização do Sistema Judiciário (LOSJ), não será da competência do tribunal onde foi instaurado o PER.

#### **2.2.1.13 Homologação de acordos extrajudiciais de recuperação de empresa**

Tal como acima referido, o artigo 17º I do CIRE define um procedimento adicional, extrajudicial, para o processo especial de revitalização. Neste caso, é realizada, previamente, uma negociação entre a empresa e os credores, tornando o processo mais célere, sendo que parte do mesmo é executado antecipadamente pela empresa devedora.

É definido, no número 1 do artigo 17º-I do CIRE, que o PER pode “iniciar-se pela apresentação pela empresa de acordo extrajudicial de recuperação, assinado pela empresa e por credores que representem pelo menos as maiorias de votos previstas nas alíneas b) e c) do n.º 5 do artigo 17.º-F do CIRE, acompanhado dos documentos previstos no n.º 2 do artigo 17.º-A e

no n.º 1 do artigo 24.º, podendo, a empresa, “requerer a apensação de processo especial de revitalização, nos termos do número 7 do artigo 17.º-C do CIRE quando este, encontrando-se igualmente na fase liminar, tenha sido instaurado ao abrigo do presente artigo” (cfr. Artigo 17.º-I, n.º6 do CIRE), possibilidade estabelecida pelo legislador com a atualização da legislação pelo DL n.º 79/2017, de 30 de junho.

Após recebimento dos documentos suprarreferidos, é nomeado um AJP, pelo juiz, devendo, posteriormente, ser efetuada pela secretaria, a notificação, acerca da existência do acordo extrajudicial, de todos os credores não intervenientes no mesmo, e a publicação da lista provisória de créditos no portal Citius (art.º 17-I/2), aplicando-se o disposto nos n.os 2 a 6 do artigo 17.º-D do CIRE, com as devidas adaptações.

Efetuada uma análise ao acordo extrajudicial, a efetuar no prazo de 10 dias após a conversão da lista de créditos provisória em definitiva, caso este respeite “as maiorias previstas nas alíneas b) ou c) do n.º 5 do artigo 17.º-F, aplicando, com as necessárias adaptações, as regras previstas no n.º 7 e nos n.os 9 a 14 do artigo 17.º-F e no título IX, em especial o disposto nos artigos 194.º a 197.º, no n.º 1 do artigo 198.º e nos artigos 200.º a 202.º, 215.º e 216.º”, deve, desta forma, ser realizada a sua homologação, aplicando-se o disposto no artigo 17.º-E do CIRE, no que concerne à suspensão das medidas de execução, e 17.º-H do CIRE, no que diz respeito às garantias, com as necessárias adaptações.

Para Catarina Serra (2013, p.88), o” processo de revitalização propriamente dito” encontra-se regulado nos artigos 17.º-A ao 17.º-H, referindo que o artigo 17.º-I, não tendo a robustez necessária, não deveria ser considerado um processo, sendo apenas a “homologação de acordos extrajudiciais”.

Machado (2017, p.139) apresenta uma perspetiva distinta. Este afirma que a estrutura atribuída ao Processo Especial de Revitalização (PER) resulta do *Chapter 11*, que previa um regime especial (*reorganization*) e um regime ainda mais específico (*Prepackaged Bankruptcy Plan*), ambos criados em momentos diferentes. O mesmo acontece em relação à legislação espanhola (*Ley Concursal*), uma vez que a proposta de *convenio* (regime especial) pode adotar uma forma simplificada (proposta antecipada de *convenio*). Assim sendo, a simplificação do procedimento no artigo 17.º-I, que reduz a intervenção judicial principalmente no que concerne à confirmação e homologação do acordo, não elimina o carácter processual do mesmo, embora este seja considerado menor. O autor considera, desta forma, “o regime especial como um

processo judicial e o regime especialíssimo como um processo híbrido, devido à privatização (ou desjudicialização) completa da fase negocial.

## **2.2.2 Regime extrajudicial de recuperação de empresas (RERE)**

### **2.2.2.1 Origem e finalidade**

O RERE foi introduzido no âmbito do Programa Capitalizar, regulado pela Lei n.º 8/2018, de 2 de março, como substituto do Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial, que havia sido aprovado pelo Decreto-Lei n.º 178/2012, de 3 de agosto, modificado e republicado pelo Decreto-Lei n.º 26/2015, de 6 de fevereiro.

Neste regime são regulados “os termos e os efeitos das negociações e do acordo de reestruturação que seja alcançado entre um devedor e um ou mais dos seus credores, na medida em que os participantes manifestem, expressa e unanimemente, a vontade de submeter as negociações ou o acordo de reestruturação” (cfr. Artigo 2.º, n.º 1 do RERE).

A participação nas negociações e no acordo de reestruturação é, de acordo com o número 2 do artigo 4.º do RERE, de natureza voluntária. Desta forma, pode, o devedor, decidir se pretende convocar todos os credores ou apenas parte destes, conforme considere mais benéfico para concretizar o acordo de reestruturação.

Este instrumento de recuperação pré insolvencial trata-se de um regime “dual”, sendo que estabelece dois regimes, nomeadamente o regime de negociação do acordo de reestruturação e o regime relativo ao próprio acordo de reestruturação (Fonseca, 2018, p.9). O primeiro encontra-se regulado nos artigos 6.º ao 18.º do RERE e o segundo nos artigos 19.º ao 30.º do RERE.

O principal objetivo do RERE é incentivar a recuperação de empresas em dificuldades através de métodos extrajudiciais, não existindo qualquer intervenção judicial, contrariamente ao que se verifica no PER, mediante a celebração de um acordo de reestruturação entre a empresa e um ou mais dos respetivos credores, possibilitando que a empresa continue a operar, evitando a sua insolvência.

### **2.2.2.2 Destinatários do RERE**

Podem recorrer a este mecanismo, tal como sucede no PER, as empresas que, cumulativamente, estejam numa situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente e estejam definidas nas alíneas a) a h) do número 1 do artigo 2.º do CIRE, com exceção de pessoas singulares que não sejam titulares de empresas. (cfr. Artigo 3.º, n.º 1 do RERE). Tal, demonstra o seu carácter pré-insolvenial, isto é, as empresas devedoras que desejem recorrer a este regime devem estar numa destas situações, ou seja, precisam de estar numa situação que antecipa a insolvência (Gonçalves, 2022, p.21).

Por contrapartida, de acordo com o número 2 do artigo 3.º do RERE, é vetada a possibilidade de utilização deste mecanismo às entidades referenciadas no número 2 do artigo 2.º do CIRE.

Como suprarreferido, decorrente da pandemia Covid-19 surgiu, no ano de 2020, a Lei n.º 75/2020, de 27 de novembro, que, para além de um novo regime especial, designado de Processo Extraordinário de Viabilização de Empresas, o qual já não se encontra em vigor, trouxe algumas adaptações aos instrumentos de recuperação existentes, incluindo ao RERE.

Durante a vigência desta lei extraordinária, o legislador alargou o direito de acesso, ao RERE, às empresas que, comprovadamente, estivessem numa situação de insolvência atual devido à pandemia da Covid-19, mas que ainda fosse possível a sua viabilização e que demonstrassem ter, à data de 31 de dezembro de 2019, um ativo superior ao passivo (cfr. Artigo 5.º, n.º 1 do PEVE).

Esse processo extraordinário estabelecia ainda que, caso não fosse possível comprovar o acima referido, no que concerne ao ativo e passivo, podiam ainda submeter-se ao RERE, as empresas que conseguissem resolver a situação de insolvência atual com recurso à disposição transitória estabelecida no número 1 do artigo 35.º da Lei n.º 8/2018 e desde que tivessem realizado o depósito tempestivo do acordo de reestruturação (cfr. Artigo 5.º n.º 2 do PEVE).

### **2.2.2.3 Negociação do acordo de reestruturação**

#### **Período de negociação**

O início das negociações dá-se, conforme o número 1 do artigo 6.º do RERE, pela assinatura e depósito na Conservatória do Registo Comercial (CRC), de um protocolo de negociação, que deverá conter, no mínimo, o conjunto de elementos delineado no número 1 do artigo 7.º do RERE, fazendo-se acompanhar dos documentos elencados no número 3 do mesmo artigo.

De acordo com o disposto no número 5 do artigo 6.º do RERE, o período das negociações, incluindo a eventual prorrogação nos termos do número 3 do artigo 16.º do RERE, não poderá exceder os três meses, contabilizados a partir da data em que for solicitado o depósito na CRC.

Importa frisar que caso o devedor fique em situação de insolvência no decorrer das negociações, é vetada a prorrogação do prazo de negociações (cfr. Artigo 16.º, n.º 4 do RERE).

#### **Protocolo de negociação**

O protocolo suprarreferido, é realizado entre o devedor e os credores que a empresa considerar fundamentais para atingir o acordo de reestruturação, que representem pelo menos 15% do seu passivo e que seja considerado não subordinado (cfr. Artigo 6.º, n.º 1 do RERE), informação que deve ser atestada através de uma declaração emitida por um CC ou por um ROC (cfr. Artigo 6.º, n.º 4 do RERE).

Destaca-se aqui uma notória diferença entre este regime e o PER. Enquanto o PER abrange sempre a totalidade de credores, o RERE possibilita à empresa devedora estabelecer um acordo com alguns dos credores ou com a sua totalidade, conforme o seu interesse.

Os elementos obrigatórios que deverão constar no conteúdo do protocolo de negociação encontram-se delineados no número 1 do artigo 7.º do RERE, sendo estes, nomeadamente:

- Identificação do devedor, credores participantes e respetivos representantes;
- Prazo máximo para as negociações acordado;
- Passivo total do devedor;
- Responsabilidade pelos custos inerentes ao processo negocial;

- Acordo relativo à não instauração pelas partes, contra o devedor no decurso do das negociações, de processos judiciais de natureza executiva, de processos judiciais que visem privar o devedor da livre disposição dos seus bens ou direitos, bem como de processo relativo à declaração da insolvência do devedor;
- Datas e assinaturas reconhecidas;

O protocolo de negociação, segundo consta no número 3 do artigo 7.º do RERE, deverá se fazer acompanhar dos seguintes documentos:

- Certidão do registo comercial do devedor;
- Documentos de prestação de contas do devedor referentes aos três últimos exercícios;
- Declaração do devedor a indicar o detalhe do seu passivo;
- Lista de todos os processos judiciais e arbitrais nos quais o devedor seja parte;
- Justificação para a não apresentação de algum dos documentos acima, se não forem apresentados com o protocolo de negociação.

Durante o período de negociações, qualquer entidade credora do devedor tem o direito de aderir ao protocolo de negociação a todo o momento, mediante a apresentação de uma declaração de adesão (cfr. Artigo 7.º, n.º 5 do RERE), não sendo, contudo, admitidas adesões “parciais ou sujeitas a condição”, bem como aquelas que incidam apenas obre parte dos créditos que o credor possui em relação ao devedor, neste caso consideradas como “adesões não escritas” (cfr. Artigo 7.º, n.º 6 do RERE).

Sendo titulares de créditos sobre devedor, a Segurança Social (SS), a Autoridade Tributária (AT) e os trabalhadores, deverão, obrigatoriamente, ser informados acerca do depósito do protocolo e do respetivo conteúdo, sob pena de entrar em incumprimento, o que implicaria a nulidade do protocolo de negociação, bem como de todos os atos inerentes (cfr. Artigo 8.º, n.os 6 e 7 do RERE).

É importante ressaltar que o protocolo de negociação só pode ser modificado mediante a celebração de um protocolo de alteração, o qual exige o consentimento explícito de todas as partes que o assinaram inicialmente e daquelas que aderiram posteriormente (cfr. Artigo 7.º, n.º 7 do RERE).

A concretização do depósito do protocolo implica um conjunto de efeitos, ao abrigo da Secção II do Capítulo II do RERE, destacados de seguida:

- **Efeitos sobre o devedor** (artigo 9.º do RERE)
  - Fica obrigado a manter o curso normal da sua atividade e a não praticar atos de especial relevo;
  - Caso o devedor considere que não existem condições para prosseguir com as negociações e decida fazer cessar as mesmas, deve comunicar essa decisão a todos os credores que subscreveram o protocolo de negociação e aos que a ele aderirem posteriormente;
  - Fica obrigado a informar a segurança social, a AT e os trabalhadores do depósito do protocolo de negociação e do seu conteúdo, sempre que sejam titulares de créditos sobre o devedor.
  
- **Efeitos sobre os credores** (artigo 10.º do RERE):
  - Não podem desvincular-se dos compromissos assumidos no protocolo de negociação antes de decorrido o prazo máximo previsto para as negociações;
  - Caso o crédito seja cedido no decurso do prazo estabelecido no protocolo de negociação, o adquirente do crédito fica vinculado ao protocolo de negociação, estando o credor cedente obrigado a informar o cessionário da existência e conteúdo do protocolo de negociação.
  
- **Suspensão de processos judiciais** (artigo 11.º do RERE):
  - Suspendem-se os processos de insolvência requeridos por credor que participe ou adira ao protocolo de negociação, caso esta não tenha ainda sido declarada;
  - Extinguem-se automaticamente as ações executivas para pagamento de quantia certa instauradas contra a empresa e ou os seus respetivos garantes relativamente às operações garantidas, e, salvo transação, mantêm-se suspensas, por prejudicialidade, as ações destinadas a exigir o cumprimento de ações pecuniárias instauradas contra a empresa e ou os seus respetivos garantes relativamente às operações garantidas (aplicável aos credores que subscrevam o acordo).

- **Prestação de serviços essenciais** (artigo 12.º do RERE):
  - Os prestadores de serviços essenciais (água, energia elétrica, gás natural, comunicações, etc.) ficam impedidos de interromper o fornecimento destes serviços durante o período das negociações (aplicável a dívidas contraídas antes do depósito do protocolo e vigora até ao encerramento das negociações).

## **Negociações**

Como suprarreferido, após assinatura e depósito do protocolo de negociação no CRC, dá-se início às negociações, com vista à realização de um acordo de reestruturação.

Os participantes nas negociações incluem a empresa e os seus credores, bem como, sendo credores da empresa, a Segurança Social (SS), a Autoridade Tributária (AT), os trabalhadores e as organizações que os representa, mesmo que não tenham subscrito o protocolo e negociação (cfr. Artigo 14.º, n.º 3 do RERE).

É ainda permitida a intervenção dos sócios, desde que a lei ou os estatutos da empresa devedora exijam a sua participação ou aprovação (cfr. Artigo 3.º, n.º 6 do RERE), bem como dos titulares de garantias sobre bens do devedor, mesmo que não sejam credores do mesmo, na medida do necessário (cfr. Artigo 3.º, n.º 5 do RERE).

Em conformidade com o número 1 do artigo 14.º do RERE, o devedor poderá, previamente, solicitar a nomeação um mediador de recuperação de empresas.

Caso não o faça, pode ainda, no decorrer das negociações, optar por:

- Designar um ou vários credores líderes que servirão de “interlocutor preferencial dos credores” na comunicação com o devedor (cfr. Artigo 14.º, n.º 2, al.a) do RERE);
- Designar um comité de credores, com a finalidade de acompanhar a atividade do devedor durante o processo de negociações e auxiliar o “credor líder” na comunicação com o devedor (cfr. Artigo 14.º, n.º 2, al.b) do RERE).

Como já foi referido, em conformidade com o número 1 do artigo 15.º do RERE, no decorrer das negociações, o devedor, em colaboração com o credor líder, bem como com os assessores financeiros e legais, caso existam, e o mediador de recuperação de empresas, se tiver sido designado, deverão elaborar e apresentar de forma “transparente” aos credores envolvidos

nas negociações uma análise económico-financeira completa do devedor, permitindo aos credores, tomar conhecimento dos pressupostos base do acordo de reestruturação.

Importa frisar que, relativamente à negociação de créditos tributários no âmbito do RERE, tal como acontece no PER, estes são, de acordo com o número 2 do artigo 30.º da Lei Geral Tributária (LGT), indisponíveis, só podendo fixar-se condições para a sua redução ou extinção com respeito pelo princípio da igualdade e da legalidade tributária. Para além disso, estabelece o número 3 do mesmo artigo que a indisponibilidade prevalece sobre qualquer legislação especial.

Por fim, importa destacar que o devedor, conforme o número 1 do artigo 18.º do RERE, “não pode sujeitar ao RERE mais do que um processo de negociação em simultâneo”.

### **Encerramento das negociações**

Em conformidade com o definido no número 1 artigo 16.º do RERE, as negociações consideram-se encerradas, quando verificada alguma das seguintes situações:

1. Quando efetuado o depósito do acordo de reestruturação;
2. Quando efetuado o depósito da comunicação para cessação da negociação, por opção do devedor, nos termos do número 2 do artigo 9.º do RERE;
3. Quando ultrapassado o prazo previsto no protocolo de negociação sem que tenha ocorrido o depósito do acordo de reestruturação;

Para além dos três cenários acima mencionados, a legislador estabelece ainda, no número 5 do artigo 16.º do RERE, que se consideram automática e imediatamente encerradas as negociações, quando o devedor, no decurso das mesmas, se apresente à insolvência ou seja declarado insolvente.

O encerramento das negociações, sujeito a registo pela CRC (cfr. Artigo 17.º, n. º1 do RERE), implica a extinção de todos os efeitos detalhados acima, associados ao depósito do protocolo de negociação (cfr. Artigo 16.º, n. º2 do RERE).

Consoante o disposto no número 2 do artigo 18.º do RERE, depois de concluídas as negociações, independentemente de ter sido ou não alcançado um acordo de reestruturação, o devedor tem a liberdade de iniciar novas negociações com os mesmos ou diferentes credores

desde que não desobedeça as condições específicas de qualquer acordo anteriormente celebrado ao abrigo deste mesmo regime.

Partilhamos a preocupação de Brites (2018, p.38) no que concerne à possibilidade de o devedor iniciar novas negociações aquando da conclusão das negociações. De facto, esta eventualidade definida pelo legislador pode gerar uma utilização inadequada deste mecanismo. Com esta flexibilidade da lei, o devedor poderá socorrer-se deste mecanismo como forma de atrasar ou contornar a sua situação financeira, impedindo e suspendendo as execuções sem chegar a uma recuperação efetiva.

#### **2.2.2.4 Acordo de reestruturação**

O acordo de reestruturação consiste num pacto, realizado entre o devedor e um ou mais dos seus credores, “com vista à alteração da composição, das condições ou da estrutura do ativo ou do passivo do devedor, ou de qualquer outra parte da estrutura do seu capital, incluindo o capital social, ou uma combinação destes elementos, incluindo a venda de ativos ou de partes de atividade, com o objetivo de permitir que a empresa sobreviva na totalidade ou em parte” (cfr. Artigo 2.º, n.º 2 do RERE).

De acordo com o número 3 do artigo 19.º do RERE, as alterações ao passivo só podem afetar os créditos detidos por credores participantes no acordo.

#### **Forma, conteúdo e depósito**

O acordo de reestruturação celebrado por escrito nos termos do artigo 20.º do RERE, deverá se fazer acompanhar dos documentos elencados no número 2 do artigo 19.º do RERE, nomeadamente:

- a) Declaração emitida por um ROC a atestar que a empresa não se encontra em situação de insolvência e certificando o passivo total do devedor;
- b) Lista das ações judiciais em curso contra o devedor, movidas por entidades que façam parte do acordo;

O conteúdo do acordo é, conforme disposto no número 1 do artigo 19.º do RERE, determinado de forma livre pelas partes envolvidas, podendo incluir os detalhes referentes:

- à reestruturação da atividade económica do devedor;
- à sua dívida pendente;
- à sua estrutura legal;
- aos novos financiamentos a serem concedidos ao devedor;
- às novas garantias a prestar pelo devedor;

O acordo e respetivo conteúdo são confidenciais a menos que as partes acordem o contrário, conferindo-lhe a respetiva publicidade. Por outro lado, a confidencialidade não é aplicável para efeitos de comunicação à AT nos termos do artigo 27.º do RERE e extinção dos processos judiciais de acordo com o artigo 25.º do RERE (cfr. Artigo 21.º, n.º 1 e 2 do RERE).

Após a assinatura do acordo, por todas as partes intervenientes, este deverá ser depositado, a pedido do devedor ou de qualquer credor, na CRC, sendo automaticamente comunicado à AT por via eletrónica (cfr. Artigo 22.º, n.º 1 e 3 do RERE). Realizado o depósito do acordo de reestruturação, este passa a produzir efeitos entre o devedor e cada um dos credores, salvo disposição contrária (cfr. Artigo 23.º, n.º 1 do RERE).

### **Efeitos do acordo de reestruturação**

- **Efeitos sobre os processos judiciais**

O depósito do acordo de reestruturação determina, de acordo com o número 1 do artigo 25.º do RERE, a “extinção dos processos judiciais declarativos, executivos ou de natureza cautelar, que respeitem a créditos incluídos no acordo de reestruturação e dos processos de insolvência, desde que a mesma não tenha ainda sido declarada, que hajam sido instaurados contra o devedor por entidade que seja parte no acordo de reestruturação, independentemente de o crédito que funda o pedido ter sido incluído ou não no acordo de reestruturação”.

O conservador de registo comercial deverá notificar, eletronicamente, no espaço de três dias úteis após o depósito do acordo de reestruturação, os processos judiciais mencionados na lista anexa ao acordo de reestruturação, com o propósito informar a realização do respetivo depósito (cfr. Artigo 25.º n.º 4 do RERE).

- **Efeitos fiscais**

O acordo de reestruturação confere ainda, às partes intervenientes, um conjunto de impactos fiscais, os quais se encontram especificados no artigo 27.º do RERE.

Dentro destes destaca-se os potenciais benefícios na esfera de Imposto Municipal Sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT), Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares (IRS) e Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (IRC), os quais só poderão ser usufruídos, a menos que exista uma aceitação da AT nos termos do número 2 do artigo 27.º do RERE, caso o acordo compreenda a reestruturação de créditos que representem, no mínimo, 30% do montante total da dívida não subordinada do devedor (cfr. Artigo 27.º n.º 1 do RERE).

Ainda, por forma a confirmar a sua devida sujeição a estes benefícios, o acordo deverá fazer-se acompanhar, em conformidade com o número 3 do artigo 27.º do RERE, de uma declaração adicional, emitida por um ROC, certificando que:

- O acordo compreende a reestruturação de créditos correspondentes a, pelo menos, 30% do total do passivo subordinado do devedor;
- A situação financeira da empresa beneficia do acordo, ficando mais equilibrada.

- **Insusceptibilidade de resolução de negócios em benefício da massa insolvente**

Diz-nos ainda o número 1 do artigo 28.º que os negócios jurídicos, que envolvam a efetiva disponibilização de novos créditos “pecuniários” ao devedor, inclusive na forma de deferimento de pagamento, e a constituição de garantias por parte deste em relação aos créditos pecuniários, desde que expressamente previstos no acordo de reestruturação ou no protocolo de negociação, são insuscetíveis de resolução a favor da massa insolvente caso o devedor seja posteriormente declarado insolvente, exceto se o novo financiamento for utilizado, pelo devedor, em benefício da entidade financiadora ou de alguma entidade com a qual esteja especialmente relacionada

- **Articulação com o PER**

O legislador, no artigo 29.º do RERE, estabelece a possibilidade de o devedor que tenha estabelecido um acordo de reestruturação nos termos do RERE, tendo este sido subscrito por

credores que representem as maiorias necessárias ao PER, dispostas no número 1 do artigo 17.º-I do CIRE, recorrer ao PER, com o objetivo de homologar judicialmente o acordo de reestruturação, vinculando, desse modo, todos os credores que não o tenham aprovado.

### **Incumprimento do acordo**

O artigo 30.º do RERE trata de regular o eventual incumprimento do acordo de reestruturação. De acordo com o número 1 deste artigo, o incumprimento de determinadas obrigações estabelecidas no acordo de reestruturação não resultará na anulação das restantes obrigações perante o mesmo acordo ou outros credores.

Caso não seja estabelecida uma disposição explícita no acordo de reestruturação, prevê o número 2 do artigo 30.º:

- A possibilidade de a parte prejudicada rescindir o acordo, em caso de incumprimento por uma das partes;
- A possibilidade de o credor de uma obrigação que não seja cumprida, declarar, de forma imediata, como vencidas todas as suas restantes obrigações de que é credor, constantes no acordo;

### 3 Recuperação de empresas em Espanha

#### 3.1 Evolução da legislação sobre recuperação de empresas

O “Derecho concursal” é a área do ordenamento jurídico espanhol que regula a insolvência e os seus mecanismos de recuperação. Nesse sentido, destaca-se a *Ley 22/2003, Concursal* (lei da insolvência espanhola), que tem passado por várias reformas desde o dia 1 de setembro de 2004, momento em que entrou em vigor (Brea, 2022, p.3).

A análise da sua evolução histórica permite compreender a sua estrutura e objetivos atuais. Nesse sentido, a autora Brea (2022, p.3-5) facilita a compreensão da evolução desta legislação relacionada com a insolvência, descrita de seguida:

Antes da implementação da *Ley Concursal*, existiam, tal como refere a autora, diferentes procedimentos aplicáveis a casos de insolvência, tais como a “*suspensión de pagos, la quiebra, la quita y espera y el concurso de acreedores*”. No entanto, com o surgimento da *Ley Concursal*, baseada no “*principio da unidade de disciplina*”, foi encerrada a dualidade de regimes, designando-se o processo como *concurso de acreedores*, equivalente ao processo de insolvência a vigorar na legislação portuguesa, que tem finalidade de maximizar a satisfação dos credores.

Durante o período de crise económica, iniciada em 2008, verificou-se um aumento dos casos de insolvência em Espanha, o que acabou por sobrecarregar os tribunais com estes processos. Essa situação fez prolongar os processos nos tribunais, agravando a situação de insolvência de muitas empresas, levando, em muitas situações, à liquidação patrimonial.

Nesse contexto, identificaram-se várias lacunas na legislação espanhola, que não previa soluções adequadas ao cenário de uma crise económica como a de 2008. Por tal, tornava-se necessário proceder a uma reforma da *Ley concursal* por forma a capacitá-la de mecanismos que contribuíssem para as necessidades do momento, sendo que a lei existente se demonstrava ineficaz. A autora explica que foram poucas as leis que sofreram tantas e tão profundas alterações em tão pouco tempo (até 28 em cinco anos), o que contribuiu para a denominada “*huida de la Ley Concursal*” (fuga à Lei da Insolvência), significando que, quando possível, em vez de as empresas solicitarem a declaração de insolvência em Espanha, as partes envolvidas recorriam a tribunais estrangeiros, onde lhes eram oferecidos melhores resultados e soluções que a legislação espanhola não oferecia.

Com o objetivo de agilizar os processos de insolvência para grandes empresas e facilitar a liquidação, entra em vigor o Real Decreto-Lei 3/2009, de 27 de março de 2009, que surge como uma das primeiras e principais reformas à *Ley Concursal*. Este veio incorporar medidas urgentes em matéria tributária, financeira e de insolvência, em resposta à evolução da situação económica da altura.

Como explicado pela autora, apesar da reforma legislativa, os processos de insolvência continuaram demasiado extensos e, muitas vezes, o devedor não possuía ativos suficientes para cobrir as suas dívidas durante o processo de insolvência. Para fazer face a estas situações, foi realizada uma nova reforma, pela Lei 38/2011, de 10 de outubro, que incorporou a possibilidade de realizar acordos de refinanciamento, os designados “*acuerdos de refinanciación*”, como alternativa ao processo de insolvência, visando reduzir os custos do mesmo.

Mais tarde, surge um novo conceito conhecido como “*segunda oportunidad*”, incorporado no sistema legal espanhol através de uma nova reforma da *Ley Concursal* pela Lei 14/2013, de 27 de setembro, que visava apoiar empreendedores e a sua internacionalização. Com esta reforma, o legislador concedia aos devedores que fossem pessoas singulares a possibilidade de se livrarem das suas obrigações para iniciarem uma nova atividade empresarial. A reforma veio ainda alterar alguns aspetos do processo de insolvência, como a criação do designado “*acuerdo extrajudicial de pagos*” (acordo extrajudicial de pagamentos).

Em 2014, numa altura em que se procurava a reestruturação do tecido empresarial, o governo espanhol aprovou uma nova reforma da *Ley Concursal*, através do Real Decreto-Lei 4/2014, de 7 de março, que incorporou medidas urgentes em matéria de refinanciamento e reestruturação da dívida empresarial, tais como o “*fraccionamiento de pago*”, *las quitas y la capitalización de la deuda*”, com a principal finalidade de permitir que as empresas com dificuldades de pagamento recorressem a acordos de refinanciamento para evitar a sua insolvência ou liquidação. No ano seguinte, com a promulgação da Lei 9/2015, de 26 de maio, o legislador consolidou as medidas mencionadas, incorporando ligeiras novidades.

Já em 2020, o *Real Decreto Legislativo 1/2020*, de 5 de maio, que aprova o *Texto Refundido da Ley Concursal*, realizou uma reorganização do direito da insolvência, tendo sido realizada uma reordenação das normas, tornando o conjunto normativo mais claro e compreensível. Cada artigo passa a tratar cada matéria de forma individualizada, evitando a combinação de questões diferentes num mesmo artigo. Para além disso, a reforma veio também introduzir medidas, urgentes e extraordinárias, relacionadas com a crise de saúde pública

provocada pela pandemia de Covid-19, sendo, o seu período de aplicação, limitado uma vez que objetiva apoiar as situações de dificuldade resultantes da pandemia (Andreu, 2023, p.8).

Recentemente, a Lei 16/2022, de 5 de setembro, que reforma o texto consolidado da *Ley Concursal*, aprovada pelo *Real Decreto Legislativo 1/2020*, de 5 de maio, modifica profundamente o sistema de insolvência e pré-insolvência espanhol. Esta reforma surge para cumprir a necessidade de transposição da Diretiva (UE) 2019/1023, sobre os regimes de reestruturação preventiva, o perdão de dívidas e as inibições, e sobre as medidas destinadas a aumentar a eficiência dos processos relativos à reestruturação, à insolvência e ao perdão de dívidas, e que altera a Diretiva (UE) 2017/1132 (Diretiva sobre reestruturação e insolvência) (Andreu, 2023, p.8).

Esta reforma veio implicar a eliminação dos *institutos concursales* em vigor (*acuerdos de refinanciación* e *acuerdo extrajudicial de pagos*), unificando-os num único instrumento *preconcursal* destinado a evitar a insolvência do devedor, ou a superá-la, através dos designados “*Planes de Reestructuración*” detalhados, em profundidade, no subcapítulo seguinte.

### **3.2 Mecanismos de recuperação de empresas pré-insolventes**

O sistema de insolvência espanhol, legislado através do *Texto Refundido da Ley Concursal* (TRLC) compreende, por um lado, o *procedimiento concursal* (processo de insolvência), caracterizado pela sua formalidade e sujeição a uma supervisão judicial, permitindo, às empresas em dificuldade, alcançar acordos com os credores quando o devedor ainda é viável ou, nos casos em que a viabilidade já não se verifique, proceder à respetiva liquidação, e por outro lado, o sistema inclui os chamados mecanismos *preconcursales* (pré-insolventes), regulados no *Libro Segundo* do TRLC, designado de “*Derecho Preconcursal*”, caracterizados pela sua agilidade e intervenção judicial limitada. Estes visam estimular a criação de acordos entre empresas viáveis, preferencialmente em fases iniciais de dificuldade financeira, e os seus credores, com o objetivo de recuperar a empresa em dificuldade e assim evitar a declaração de insolvência (preâmbulo do TRLC).

Ao longo dos anos, tem vindo a ser possível separar a fase de Pré-Insolvência (*Derecho Preconcursal*) do Direito da Insolvência (*Derecho concursal*), tornando-se, assim, numa matéria independente. A autora Hernández (2022, p.5), define a situação de *preconcursalidad*

como a via que se manifesta numa situação de insolvência atual ou iminente, derivada de dificuldades económicas do devedor, ou numa situação de probabilidade de insolvência, uma vez que se pretende recorrer à pré-insolvência para evitar a obrigação de entrar em processo de insolvência.

Anteriormente à reforma do TRLC, pela Lei 16/2022, de 5 de setembro, vigoravam, em Espanha, dois instrumentos *preconcursoales* (pré-insolvenciais), designados de “*acuerdos de refinanciación*” e “*acuerdo extrajudicial de pagos*”, já mencionados.

Os *acuerdos de refinanciación*, por um lado, consistiam na entrega de dinheiro por meio de um crédito ou empréstimo realizado pelos credores ao devedor, permitindo que este renegociasse ou refinanciasse a sua dívida devido à sua situação de insolvência iminente ou atual. Este mecanismo tinha como objetivo permitir que o devedor continuasse com as suas atividades e que a sua reestruturação lhe permitisse, no futuro, pagar as suas obrigações aos credores, evitando a declaração de insolvência. Por outro lado, a utilização do *acuerdo extrajudicial de pagos* consistia em alcançar um acordo entre o devedor e os credores, com a intervenção fundamental de um “*mediador concursal*”, figura ausente nos *acuerdos de refinanciación*, com o mesmo objetivo de evitar declaração de insolvência (Hernández, 2022, p.33).

Contudo, com a reforma do TRLC, pela Lei 16/2022, o legislador pretendeu aperfeiçoar o sistema de insolvência espanhol que, segundo consta no seu preâmbulo, possuía um conjunto de limitações estruturais.

Para fazer face a essas limitações surgem, com esta reforma, os *Planes de Reestructuración*, um instrumento *preconcursoal* com o principal objetivo de evitar a insolvência ou superá-la, substituindo os, acima mencionados, *acuerdo extrajudicial de pagos* e *acuerdo de refinanciación*. Este novo mecanismo, que surge como uma união dos anteriores, visa incentivar uma reestruturação mais precoce, aumentando a probabilidade de sucesso e contribuindo para o descongestionamento dos tribunais, contribuindo, de forma indireta, para uma maior eficiência dos processos de insolvência, caracterizados pela sua morosidade (preâmbulo do TRLC).

Para efeitos desta dissertação, e por forma a assegurar o seu principal objetivo, que consiste na realização de uma adequada análise comparativa dos mecanismos de recuperação de empresas, pré-insolventes, disponibilizados em Portugal e em Espanha, irá ser analisado, em profundidade, o inovador instrumento de recuperação designado de “*Planes de*

*Reestructuración*”, procedimento que se inicia pela comunicação ao tribunal competente, da abertura de, ou intenção de iniciar, negociações, atualmente em vigor e regulado pelo *Libro Segundo* do TRLC, pela sua comparabilidade com os mecanismos vigentes em Portugal, não desconsiderando a possibilidade de a empresa devedora adotar, consoante as suas necessidades, por outros tipos de vias de recuperação.

### **3.2.1 Comunicação de abertura de negociações com os credores**

A nova Lei n. °16/2022 inclui novidades em várias áreas, mas o principal protagonista desta reforma é o *Libro Segundo*, que regula o chamado *Derecho Preconcursoal* (pré-insolvência), que por sua vez se baseia em dois “*institutos*” denominados “*institutos concursales*”: a comunicação de abertura de negociações com os credores e os planos de reestruturação (Férrandez-Peñaflor e Gabeiras, 2022, p.31).

A finalidade da comunicação de abertura das negociações consiste em facilitar e proteger, durante um determinado período, a negociação, entre o devedor e os seus credores, para obtenção de um plano de reestruturação que evite a insolvência. Nesse sentido, o devedor e os seus administradores são aliviados da obrigação legal de solicitar o processo de insolvência, suspendendo, igualmente, os processos de insolvência requeridos por terceiros. Além disso, fica ainda suspensa a execução de certos ativos do devedor, e a rescisão antecipada ou modificação de determinados contratos é impedida, a fim de salvaguardar o valor da empresa e garantir que o devedor possa continuar a sua normal atividade depois de superar as suas dificuldades, com uma intervenção judicial reduzida e por um período limitado (Narváez, 2022, p.15).

A intervenção judicial do procedimento de pré-insolvência restringe-se a dois momentos distintos no decorrer da negociação de um plano de reestruturação: a *comunicación de apertura de negociaciones con los acreedores* e a homologação dos *Planes de Reestructuración* (Narváez, 2022, p.15).

#### **3.2.1.1 Destinatários**

De acordo com o número 1 do artigo 583.º do TRLC, pode efetuar a comunicação de abertura de negociações, ou solicitar diretamente a homologação de um plano de reestruturação, qualquer “*persona natural o jurídica*”, ou seja, qualquer pessoa singular ou coletiva, que pratique uma atividade empresarial ou profissional, com exceção das entidades elencadas no

número 2 do mesmo artigo, nomeadamente as empresas de seguros, as instituições de crédito, empresas de investimento e os organismos de investimento coletivo, câmaras de compensação, as empresas de investimento que prestem serviços que impliquem a detenção de fundos ou de valores mobiliários de terceiros e outras entidades financeiras, bem como as entidades que integram a organização territorial do Estado, os organismos públicos e outras entidades de direito público (cfr. Artigo 583.º, n.º3 do TRLC).

A comunicação suprarreferida poderá ocorrer, em conformidade com os números 1 do artigo 584.º do TRLC, quando o devedor estiver numa das seguintes situações:

- **Probabilidade de insolvência** (quando for previsível que, caso não seja alcançado um plano de reestruturação, o devedor não consiga cumprir regularmente com as suas obrigações que vençam nos próximos dois anos - cfr. Artigo 584.º, n.º2 do TRLC);
- **Insolvência iminente** (quando o devedor preveja que, dentro dos três meses seguintes, não conseguirá cumprir, de forma regular e pontual, com as suas obrigações - cfr. Artigo 2.º, n.º3 do TRLC);
- **Insolvência atual** (quando o devedor não consiga cumprir, regularmente, as suas obrigações exigíveis - cfr. Artigo 2.º, n.º3 do TRLC).

### 3.2.1.2 Requerimentos e formalidades

Encontrando-se em situação de “*probabilidad de insolvencia*” ou “*insolvência iminente*”, o devedor deverá comunicar, ao tribunal competente, que se encontra em negociações com os seus credores ou, caso estas ainda não estejam a decorrer, a sua intenção de as iniciar, por forma a alcançar um plano de reestruturação que permita superar a sua situação (cfr. Artigo 585.º, n.º1 do TRLC).

Se, por outro lado, o devedor já se encontrar numa situação de insolvência atual, poderá realizar a comunicação suprarreferida enquanto o pedido de “*declaración de concurso*”, equivalente à declaração de insolvência, não tiver sido admitido (cfr. Artigo 585.º, n.º2 do TRLC).

Tal comunicação, deverá ser realizada através da sede judicial eletrónica ou por meios telemáticos ou eletrónicos, excetuando nos casos em que tal não é obrigatório, devendo esta conter, conforme previsto no número 1 do artigo 586.º do TRLC, os seguintes elementos:

- Motivos que justificam a comunicação, com referência ao estado de insolvência em que se encontra;
- Fundamento da competência do tribunal para lidar com a comunicação;
- Lista de credores com os quais foram iniciadas ou se pretende iniciar negociações, o montante dos créditos de cada um deles e o montante total dos créditos. No caso de créditos de direito público, deve constar a data do vencimento dos mesmos;
- Eventuais circunstâncias existentes ou que possam ocorrer, suscetíveis de afetar o desenvolvimento ou o sucesso das negociações;
- Atividade(s) desenvolvida(s), bem como o valor do ativo e do passivo, o volume de negócios e o número de trabalhadores no encerramento do exercício imediatamente anterior àquele em que é apresentada a comunicação;
- Bens ou direitos considerados necessários para a continuidade da sua atividade empresarial ou profissional;
- Contratos necessários para a continuidade da sua atividade;
- Caso exista, o pedido do devedor para nomeação de um perito em reestruturação (figura analisada posteriormente);
- Caso exista, o pedido de confidencialidade da comunicação pelo devedor;
- Declarações de não dívida da Autoridade Tributária e Segurança Social, no caso de se pretender que o plano de reestruturação afete o crédito público.

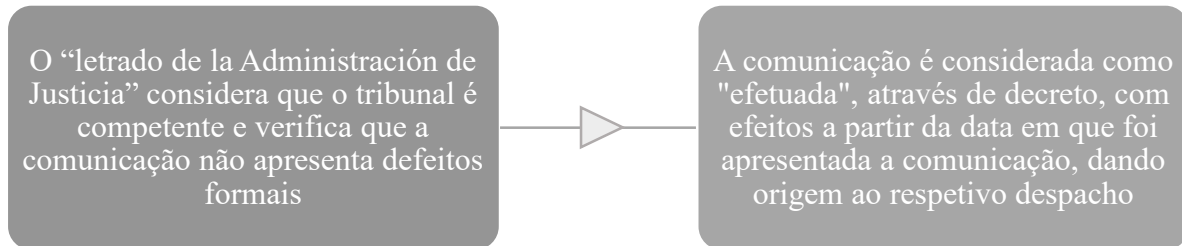
O devedor poderá, enquanto perdurarem os efeitos da comunicação, informar o tribunal sobre um aumento ou redução dos credores com os quais mantém negociações e a alteração do montante individual ou total dos créditos (Cfr. Artigo 586, n. º3 do TRLC).

Em caso de ser realizada uma comunicação conjunta, pelas entidades capazes de solicitar a declaração conjunta dos respetivos processos de insolvência, a informação a constar na comunicação, detalhada acima, deverá ser fornecida em detalhe para cada uma das entidades que efetuem a comunicação em conjunto, explicitando, ainda, as relações existentes entre todas elas, os créditos e as dívidas mútuas, bem como as garantias que tenham sido concedidas. Nessas situações, a comunicação deverá ser dirigida ao tribunal do local onde o devedor com maior passivo tenha o centro de interesses principais e, tratando-se de um grupo de empresas, ao tribunal da empresa dominante ou, se esta não estiver incluída na comunicação, ao tribunal da empresa com maior passivo (cfr. Artigo 587.º, n. º1, 2 e 3 do TRLC).

### 3.2.1.3 Decisão sobre a comunicação

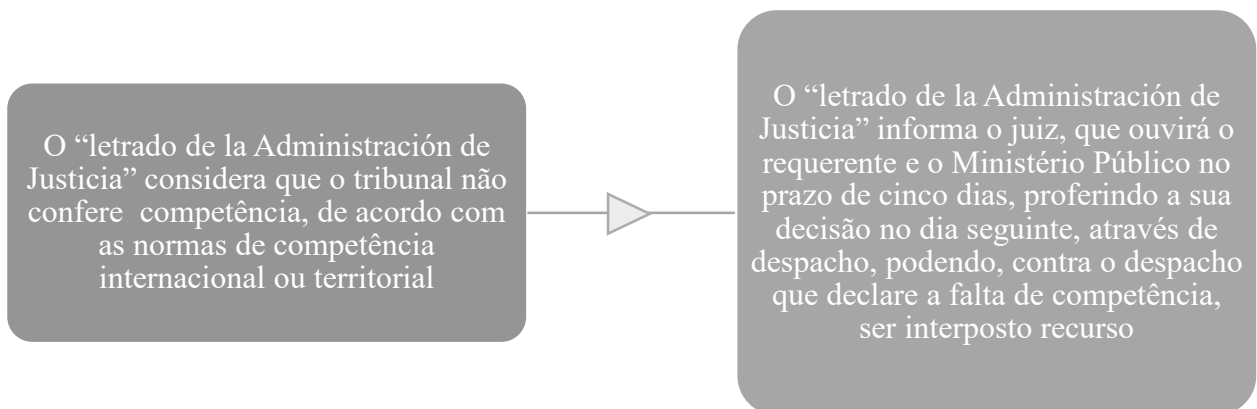
Num período máximo de dois dias, após recebimento da comunicação suprarreferida, o “*letrado de la Administración de Justicia*”, deverá pronunciar-se sobre a mesma, podendo verificar-se diferentes cenários, elencados nos artigos 588.º e 589.º do TRLC:

Figura 3.1. Cenário A da decisão sobre a comunicação



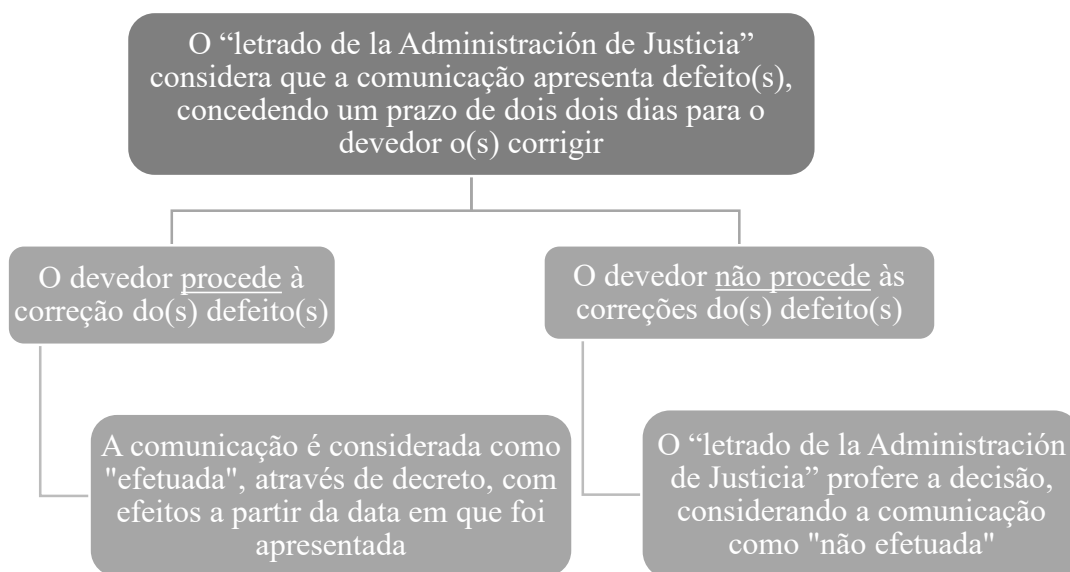
Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 3.2. Cenário B da decisão sobre a comunicação



Fonte: Elaborado pelo autor

Figura 3.3. Cenário C da decisão sobre a comunicação



Fonte: Elaborado pelo autor

Por outro lado, num cenário alternativo, se, à data da comunicação, tiver sido admitido o pedido de declaração de insolvência do devedor como sendo de carácter obrigatório, a comunicação não produzirá efeitos até que este pedido seja resolvido (cfr. Artigo 588, n.º 4 do TRLC).

A decisão que considerar a comunicação como “efetuada” será, em conformidade com o artigo 591.º do TRLC, publicada no “*Registro público concursal*”, a menos que o próprio devedor solicite, na própria comunicação, que a decisão se mantenha confidencial, podendo, a qualquer momento, solicitar o levantamento da confidencialidade.

### Conteúdo da decisão

O despacho de decisão deverá conter, em conformidade com o número 1 do artigo 590.º do TRLC, um conjunto de informações relevantes, nomeadamente:

- A identificação do(s) devedor(es) que efetuaram a comunicação;
- Os fundamentos da competência do tribunal ao qual foi dirigida a comunicação;
- A data da comunicação, bem como da decisão que a considera “efetuada” ou “não efetuada”;
- O montante total do passivo exposto na comunicação;

- A identidade do perito em reestruturação nomeado, nos casos aplicáveis.

Para além da informação suprarreferida, poderão ainda ser identificadas, de acordo com o número 2 do artigo 590.º do TRLC, as execuções contra bens ou direitos que o devedor considera necessários para a normal atividade e/ou as garantias concedidas por terceiros a serem afetadas pela comunicação, caso fique expressamente definido, na comunicação, tais execuções e garantias. Se existirem execuções em curso, o “letrado de la Administración de Justicia” deverá, no dia da decisão, enviar a decisão a cada uma das “*autoridades judiciales*”, por meio eletrónico, para efeitos de suspensão das mesmas.

### **Impugnação da decisão pelos credores**

No prazo de cinco dias a contar do registo da decisão no “*Registro público concursal*” ou, no caso de execuções em curso, a contar da notificação da decisão pela autoridade judicial que esteja a tratar da execução e a suspenda, qualquer credor poderá “*interponer recurso de revisión*” contra a decisão pelos motivos dispostos no número 3 do artigo 590.º do TRLC, podendo alegar:

- a) Que o devedor tenha apresentado uma comunicação no último ano;
- b) Que os bens ou direitos sobre os quais as execuções estão a ser realizadas ou contra os quais se pretende iniciar execuções não são necessários para a continuidade da atividade empresarial ou profissional do devedor; ou
- c) Que os efeitos da comunicação não devem abranger determinadas garantias concedidas por terceiros.

#### **3.2.1.4 Efeitos da comunicação**

A comunicação de abertura de negociações acarreta um conjunto de efeitos para as partes afetadas, os quais se encontram regulados no Capítulo II, denominado “*De los efectos de la comunicación*”, subdividido em sete seções distintas, destacando-se de seguida alguns dos principais efeitos:

- O artigo 595.º do TRLC determina a ineficácia de cláusulas contratuais que prevejam a alteração dos termos ou condições dos créditos;

- O número 2 do artigo 598.º do TRLC estabelece ainda que em nenhum caso os contratos de fornecimento de bens, serviços ou energia necessários à continuidade da atividade empresarial ou profissional do devedor podem expirar antecipadamente, ser rescindidos ou extintos, salvo certas exceções.
- O artigo 600.º e seguintes do TRLC determina a proibição e suspensão das execuções contra os bens do devedor, essenciais à continuidade da sua atividade, excluindo-se os credores públicos ou aqueles que não possam ser afetados por um eventual plano de reestruturação;
- É ainda estabelecida uma proibição temporária de novas comunicações pelo período de um ano, conforme o artigo 609.º do TRLC.

Os efeitos da comunicação são estabelecidos, inicialmente, por um período de três meses, podendo ser prorrogados para seis meses, nos termos do número 1 do artigo 607.º do TRLC.

Caso se pretenda efetuar a prorrogação do prazo, a solicitação deverá ser acompanhada por uma ata de consentimento, assinada pelos credores que representem mais de cinquenta por cento do passivo que, no momento da solicitação da prorrogação, possa ser afetado pelo plano de reestruturação (cfr. Artigo 607.º, n. º2 do TRLC). Decorrentes 5 dias da solicitação de prorrogação, deverá ser proferido o despacho de decisão que concede ou nega a respetiva prorrogação (cfr. Artigo 607.º, n. º4 do TRLC).

Segundo o número 1 e 2 do artigo 611.º do TRLC, se o devedor, aquando do término dos efeitos da comunicação (3 ou 6 meses), não tiver alcançado nenhum plano de reestruturação, deverá solicitar a declaração de insolvência no decorrer do mês seguintes, a menos que este não se encontre em situação de insolvência atual.

### 3.2.2 Planos de Reestruturação

A definição dada pelo legislador espanhol para os “*Planes de Reestructuración*”, encontra-se estabelecida no artigo 614.º do TRLC. Assim, são considerados planos de reestruturação aqueles que tenham como objetivo a modificação da composição, das condições ou da estrutura do ativo e do passivo do devedor, ou do seu capital próprio, incluindo a transferência de ativos, unidades produtivas ou a totalidade da empresa em funcionamento, bem como qualquer mudança operacional necessária, ou uma combinação destes elementos.

De acordo com o estabelecido no número 1 do artigo 615.º, serão submetidos ao Título III do TRLC, que regula os *Planes de Reestructuración*, os planos que prevejam uma extensão dos seus efeitos aos:

- i. credores ou classes de credores titulares de créditos afetados que não tenham votado a favor do plano;
- ii. sócios da pessoa jurídica quando não tenham aprovado o plano.

Por outro lado, também serão submetidos a este título, independentemente de se prever ou não uma extensão dos seus efeitos, quando se pretenda proteger o financiamento interino e o novo financiamento previsto no plano (e os atos, operações ou negócios realizados no contexto deste) em relação ao regime geral das ações rescisórias, e reconhecer a esse financiamento as preferências de pagamento previstas no *Libro Primero* (cfr. Artigo 615.º, n.º 2 do TRLC).

#### 3.2.2.1 Afetação de créditos ao plano

O número 1 do artigo 616.º do TRLC trata de identificar os créditos que poderão ser afetados ao plano de reestruturação. De acordo com esta norma, consideram-se “*créditos afectados*” aqueles que, em virtude do plano, sofram alguma das modificações, nos seus termos ou condições, apresentadas abaixo:

- alteração da data de vencimento;
- alteração do montante principal ou dos juros;
- conversão em crédito participativo ou subordinado, ações ou participações sociais, ou em qualquer outro instrumento com características ou classificação diferentes das do crédito original;
- modificação ou extinção de garantias pessoais ou reais que assegurem o crédito;

- mudança na pessoa do devedor;
- alteração da lei aplicável ao crédito.

Segundo o número 2 do artigo 616.º do TRLC, qualquer crédito, inclusive os créditos contingentes e sujeitos a condição, podem ser afetos a um plano de reestruturação. Contudo, no mesmo ponto, são também identificadas algumas exceções, tais como:

- Os créditos alimentares decorrentes de uma relação familiar;
- Os créditos decorrentes de responsabilidade civil extracontratual;
- Os créditos decorrentes de relações laborais (que não sejam de pessoal de alta direção).

Dada a impossibilidade de afetar os créditos dos trabalhadores ao plano de reestruturação, subentende-se que estes créditos ficam excluídos dos efeitos suspensivos associados à comunicação de abertura de negociações, sendo que, ao abrigo do artigo 606.º do TRLC, a suspensão de execuções não é aplicável, em nenhum caso, às reclamações de créditos que não possam ser afetados pelo plano de reestruturação (Navarro, 2022, p. 257, como citado por Asensio, 2023, p.91). O autor destaca uma similaridade evidente com a legislação portuguesa, sendo que, de acordo com o número 4 do artigo 17.º-E do CIRE não se aplicam as suspensões das ações de execução para cobrança de créditos emergentes de contrato de trabalho.

No que diz respeito aos créditos de direito público, conforme o artigo 616 *bis* do TRLC, o plano de reestruturação não poderá implicar, em nenhuma situação:

- a redução do seu montante;
- a alteração da lei aplicável;
- a mudança de devedor, sem prejuízo de um terceiro assumir a obrigação de pagamento sem a libertação desse devedor;
- a modificação ou extinção das garantias que possam existir;
- a conversão do crédito em ações ou quotas sociais, em crédito ou empréstimo participativo ou em instrumento com características ou posição diferentes das do crédito original.

Verificando-se a homologação do plano de reestruturação, os créditos de direito público devem ser integralmente pagos no período de doze meses a partir da data do despacho de homologação ou no prazo de seis meses, no caso de já ter sido concedido, anteriormente, um adiamento ou parcelamento, sendo que, em qualquer caso, todos os créditos de direito público

deverão estar resolvidos num prazo máximo de dezoito meses a contar da comunicação de abertura de negociações (cfr. Artigo 616 *bis*, n. °2 do TRLC).

### 3.2.2.2 Conteúdo do plano

O plano de reestruturação deverá, no mínimo, conter os elementos elencados no artigo 633.º do TRLC, nomeadamente:

- Identificação do devedor;
- Identificação do perito responsável pela reestruturação, se nomeado;
- Descrição da situação económica do devedor e da situação dos trabalhadores, assim como uma descrição das causas e extensão das dificuldades do devedor;
- Ativo e passivo do devedor no momento da formalização do plano de reestruturação;
- Identificação, individual ou por classes, dos credores cujos créditos serão afetados pelo plano, com indicação dos montantes dos créditos que serão sujeitos ao plano;
- Identificação, individual ou por classes, dos credores cujos créditos não serão afetados pelo plano, com indicação dos montantes dos créditos que serão sujeitos ao plano, bem como as razões para a não afetação;
- Contratos com obrigações recíprocas pendentes de cumprimento que, se for o caso, serão resolvidos em virtude do plano;
- Se o plano afetar os direitos dos sócios, o valor nominal das respetivas ações ou participações sociais;
- Medidas de reestruturação operacional propostas, fluxos de caixa estimados do plano, bem como medidas de reestruturação financeira da dívida, incluindo financiamento provisório e novo financiamento previsto no plano de reestruturação, com justificação da sua necessidade;
- Exposição das condições necessárias para o sucesso do plano de reestruturação e as razões pelas quais oferece uma perspetiva razoável de garantir a viabilidade da empresa, a curto e médio prazo, e de evitar a insolvência do devedor.
- Medidas de informação e consulta aos trabalhadores que tenham sido adotadas, ou serão adotadas, incluindo a informação de conteúdo económico relacionada com o plano de reestruturação;
- Caso o plano de reestruturação afete o crédito público, deverão fazer parte do conteúdo, as declarações de não dívida da Autoridade Tributária e Segurança Social.

### 3.2.2.3 Classificação de credores

Estabelece o legislador, que os credores detentores de créditos sujeitos ao plano de reestruturação deverão ser agrupados, para efeitos de votação do mesmo, por classe de créditos (cfr. Artigo 622.º do TRLC), devendo, a sua respetiva formação, reger-se pelos “*criterios generales de formación de clases*“, elencados no artigo 623.º do TRLC:

- a) A formação de classes deve considerar a existência de um interesse comum entre os membros de cada classe, determinado com base em critérios objetivos;
- b) Considera-se que existe um interesse comum entre os créditos do mesmo nível hierárquico, determinado pela ordem de pagamento no processo de insolvência;
- c) Os créditos do mesmo nível hierárquico podem ser separados em classes diferentes quando houver razões suficientes para justificar essa separação;
- d) Se os credores forem pequenas ou médias empresas e o plano de reestruturação implicar um sacrifício superior a cinquenta por cento do valor dos seus créditos, eles devem constituir uma classe de credores separada.

Além disso, o número 4 do mesmo artigo trata de enumerar quais os tipos de créditos considerados como “financeiros” para efeitos de formação de classes:

- a) Créditos derivados de contratos de crédito ou empréstimo;
- b) Créditos detidos por entidades financeiras;
- c) Créditos derivados de contratos de natureza análoga, como arrendamentos financeiros ou operações de financiamento de bens vendidos com reserva de domínio, garantias, cauções, *factoring* e *confirming*.

No que concerne aos créditos com garantia real sobre os bens do devedor, estes deverão formar uma única classe (cfr. Artigo 624.º do TRLC).

Relativamente aos créditos de direito público, estes formarão uma classe separada entre as classes do mesmo nível (cfr. Artigo 624.º bis do TRLC).

Ao abrigo do artigo 625.º do TRLC, o devedor e os credores que representem mais de cinquenta por cento do passivo sujeito ao plano de reestruturação, possuem legitimidade para solicitar, caso pretendam, a confirmação judicial da correta formação das classes antes da apresentação do pedido de homologação do plano de reestruturação, devendo, para tal, seguir os procedimentos enumerados no artigo 626.º do TRLC.

#### **3.2.2.4 Aprovação do plano**

O procedimento de aprovação do plano, encontra-se estabelecido nos artigos 627.º e seguintes do TRLC e inicia-se com a comunicação da proposta a todos os credores cujos créditos possam ser afetados, que deverá ser realizada nos termos do número 2 do artigo 627.º do TRLC.

No que diz respeito ao direito de voto, este é concedido a todos os credores cujos créditos possam ser afetados pelo plano (cfr. Artigo 628.º, n.º 1 do TRLC).

O plano considerar-se-á aprovado, por classe de créditos, quando:

- a. Votarem a favor mais de dois terços do montante do passivo correspondente a essa classe (cfr. Artigo 629.º, n.º 1 do TRLC);
- b. Votarem a favor mais de três quartos do montante do passivo correspondente a essa classe, sendo a classe composta por créditos com garantia real (cfr. Artigo 629.º, n.º 2 do TRLC).

#### **3.2.2.5 Formalização do Plano de Reestruturação**

A formalização do plano de reestruturação deverá ser realizada através de um *instrumento público* (escritura pública), sem valor monetário para efeitos de cálculo dos honorários do notário que o formalize, por quem o tenha subscrito, na qual deverá constar a certificação do perito em reestruturação, caso tenha sido designado, ou, em alternativa, do auditor, no que concerne à adequação das maiorias necessárias para a aprovação do plano (cfr. Artigo 634.º, n.º 1 e 2 do TRLC).

#### **3.2.2.6 Homologação judicial do plano**

A formalização da aprovação do plano, apenas vincula os credores que tenham votado a favor do mesmo. Contudo, por vezes, poderá ser necessário contar com o apoio de todos os credores, inclusive daqueles que não aprovaram o plano, por forma a garantir a viabilidade da empresa. Nesse contexto, torna-se necessário requerer à homologação judicial do plano de reestruturação (Frias, 2023, p.20).

De acordo com o artigo 635.º do TRLC, a homologação judicial do plano de reestruturação será necessária quando:

- se pretenda estender os seus efeitos a credores ou classes de credores que não tenham votado a favor do plano ou aos sócios do devedor;
- se pretenda a resolução de contratos em interesse da reestruturação;
- se pretenda proteger o financiamento interino e o novo financiamento previstos no plano, bem como os atos, operações ou negócios realizados no contexto deste.

O pedido de homologação do plano pode ser apresentado pelo devedor ou por qualquer credor afetado que o tenha subscrito, devendo indicar o local de disponibilização do plano para os credores e, quando aplicável, para o devedor, com a possibilidade de acesso ao seu conteúdo por meios telemáticos. Este pedido deve ser acompanhado de uma cópia integral do instrumento público no qual o plano foi formalizado, incluindo a certificação do auditor sobre a suficiência das maiorias necessárias para a homologação do plano, do relatório emitido pelo perito em reestruturação, se for o caso, e, no caso de o plano de reestruturação afetar créditos públicos, das certificações de não dívida da Autoridade Tributária e da Segurança Social (cfr. Artigo 643.º, no.s 1 e 3 do TRLC).

Após recebimento do pedido, o juiz profere o despacho, o qual deverá ser publicado no “*Registro público concursal*” nos termos do artigo 645.º do TRLC, expressando os fundamentos da sua competência e decretando a proibição de iniciar execuções judiciais ou extrajudiciais, sobre os bens do devedor, e a suspensão das execuções já iniciadas até que exista uma decisão sobre a homologação (cfr. Artigo 644.º do TRLC).

A decisão sobre a homologação deverá ser proferida pelo juiz competente para a declaração de insolvência do devedor. Por outro lado, se o devedor tiver iniciado a comunicação de negociações com os credores, a competência pertencerá ao juiz do tribunal que tenha recebido essa comunicação (cfr. Artigo 641.º do TRLC).

Para que o plano possa ser homologado deverá cumprir o conjunto de requisitos elencados no artigo 638.º do TRLC, nomeadamente:

- O devedor deverá encontrar-se em situação de probabilidade de insolvência, insolvência iminente ou insolvência atual;
- O plano deve oferecer uma perspetiva razoável de evitar o processo de insolvência (“*concurso*”) e garantir a viabilidade da empresa a curto e médio prazo;
- O plano deve cumprir os requisitos de conteúdo e forma exigidos;
- O plano deve ter sido aprovado por todas as classes de crédito, com exceções detalhadas abaixo, ou, quando for necessário, pelos sócios;

- Os créditos da mesma classe deverão ser tratados de forma paritária;
- O plano deverá ter sido comunicado a todos os credores afetados por este;

Como suprarreferido, existem algumas exceções que permitem a homologação judicial do plano ainda que não tenha sido aprovado por todas as classes de crédito. Nesse sentido, conforme o artigo 639.º do TRLC, caso o plano não seja aprovado por todas as classes de credores, ainda pode ser homologado se verificada a aprovação de:

- Uma maioria simples das classes, desde que pelo menos uma delas seja uma classe de créditos que no processo de insolvência seria classificada como créditos com privilégio especial ou geral, ou
- Pelo menos uma classe que, de acordo com a classificação de créditos, possa presumir-se que teria recebido algum pagamento após uma avaliação da devedora como empresa em funcionamento. Neste caso, a homologação do plano requererá que o pedido seja acompanhado de um relatório do perito em reestruturação sobre o valor da devedora como empresa em funcionamento.

Importa ressaltar que, encontrando-se o devedor em estado de insolvência atual, apenas poderá ser solicitada a homologação do plano se ainda não tiver sido admitido o pedido de insolvência necessário (cfr. Artigo 636.º, n.º 2 do TRLC).

Verificado o cumprimento dos requisitos suprarreferidos, o juiz profere, no prazo de quinze dias a contar da publicação da decisão de admissão a tramitação do pedido no *Registro público concursal*, o despacho (“*auto*”) da respetiva decisão (cfr. Artigo 647.º, n.os 1 e 2 do TRLC), o qual deverá ser, de forma imediata, publicado no *Registro público concursal* (cfr. Artigo 648.º do TRLC).

De acordo com o número 3 do artigo 647.º do TRLC, o despacho suprarreferido, determina, relativamente aos créditos não afetados pelo plano de reestruturação, o levantamento da suspensão dos procedimentos de execução, assim como o arquivamento dos restantes procedimentos de execução.

Para além disso, após a homologação do plano, os efeitos deste estendem-se, de forma imediata, a todos os créditos afetados, ao devedor e, tratando-se de uma sociedade, aos sócios da mesma (cfr. Artigo 649.º do TRLC).

Importa ainda destacar que, em conformidade com o artigo 664.º do TRLC, após homologação do plano de reestruturação, o devedor não poderá requerer outra homologação até que tenha passado um ano desde a data da solicitação de homologação do plano anterior.

### **3.2.2.7 Impugnação da homologação**

O despacho que profere a decisão de homologação do plano de reestruturação pode, ainda assim, num prazo de quinze dias após a publicação da decisão de homologação, ser alvo de impugnações nos cenários abaixo detalhados:

- Tendo, o plano, sido aprovado por todas as classes de créditos, os titulares de créditos afetados que não tenham votado a favor do plano de reestruturação, podem impugnar a decisão pelos motivos elencados no artigo 654.º do TRLC.
- Não tendo, o plano, sido aprovado por todas as classes de créditos, os titulares de créditos afetados que não tenham votado a favor do plano de reestruturação podem impugnar a decisão pelos motivos elencados no artigo 654.º do TRLC, independentemente de pertencerem ou não a uma classe que tenha aprovado o plano (cfr. Artigo 655, n. º1 do TRLC).

Para além disso, caso os titulares de créditos afetados, que não tenham votado a favor do plano, pertençam a uma classe que não o tenha aprovado, podem ainda impugnar a decisão pelos motivos elencados no número 2 do artigo 655.º do TRLC.

- Não tendo, o plano, sido aprovado por todos os sócios, estes podem impugnar a decisão de impugnação por qualquer um dos motivos elencados no número 1 do artigo 656.º do TRLC.

Contudo, se a aprovação do plano requeira o acordo dos sócios e estes não o tenham realizado, apenas terão legitimidade para impugná-lo aqueles que tenham votado contra (cfr. Artigo 656.º, n. º2 do TRLC).

De acordo com o número 3 do artigo 658.º do TRLC, as impugnações, se apresentadas, deverão ser notificadas ao devedor e aos credores que aderiram ao plano de reestruturação, para que possam contrapor a impugnação num prazo de quinze dias.

A decisão sobre a impugnação deverá ser proferida no prazo de trinta dias após a conclusão da tramitação do incidente, não podendo ser sujeita a qualquer recurso (cfr. Artigo 659, no.s 1 e 3 do TRLC). Caso a decisão se demonstre favorável, confirmando a existência de

alguma irregularidade, os efeitos decorrentes do plano cessam para o impugnante, mantendo-se, no entanto, para os restantes credores e sócios (cfr. Artigo 661, n.º 1 do TRLC).

### **3.2.2.8 Incumprimento do plano**

Em conformidade com o número 1 do artigo 671.º do TRLC, não é admissível requerer a rescisão do plano de reestruturação por incumprimento, nem a reversão ou alteração dos efeitos de extinção ou modificação dos créditos afetados, a menos que o próprio plano tenha previsto o contrário. Contudo, os credores de direitos públicos podem, em qualquer circunstância, requerer a rescisão do referido plano no que diz respeito aos créditos de direito público, em caso de incumprimento, nomeadamente pela falta de pagamento de qualquer das prestações da dívida por créditos de entidades públicas, nas condições estabelecidas no artigo 616.º *bis* do TRLC, bem como pela acumulação de dívida por impostos e contribuições à SS durante a sua vigência.

### **3.2.2.9 Nomeação de perito em processos de reestruturação**

Com a reforma da *Ley Concursal*, pela *Lei 16/2022*, deixou de existir, no direito pré-insolvencial espanhol, o conceito de “*mediador concursal*” (mediador de insolvência) e surge uma nova figura designada de “*experto en la reestructuración*” (perito em processos de reestruturação), regulada nos artigos 672.º a 681.º do TRLC.

O perito deverá possuir conhecimentos especializados nas áreas jurídica, financeira e empresarial, e experiência em matéria de reestruturação (cfr. Artigo 674.º do TRLC), não podendo estar numa das situações de incompatibilidade ou proibição dispostas no artigo 675.º do TRLC.

A sua função consiste na prestação de assistência ao devedor e credores nas negociações e na elaboração do plano de reestruturação, ficando ainda responsável pela elaboração e apresentação, ao juiz, dos relatórios exigidos por lei e quaisquer outros que se demonstrem essenciais (cfr. Artigo 679.º do TRLC).

De acordo com o número 1 do artigo 672.º do TRLC, pode ser nomeado um perito quando:

- Solicitado pelo devedor;

- Solicitado pelos credores que representem mais de cinquenta por cento do passivo que, no momento da solicitação, possa vir a ser afetado pelo plano;
- Solicitada, pelo devedor, a suspensão geral das execuções singulares ou a respetiva prorrogação, e o juiz considere essencial a nomeação do perito para proteção dos interesses dos afetados pela suspensão;
- O devedor ou qualquer parte legitimada solicite a homologação judicial de um plano cujos efeitos se estendam a uma classe de credores ou aos sócios que não tenham votado a favor do plano.

Pode ainda ser solicitada a nomeação de um perito, por parte dos credores que representem, no mínimo, trinta por cento do passivo que, no momento do pedido, possa vir a ser afetado pelo plano (cfr. Artigo 673.º, n.º 1 do TRLC), devendo estes, assumir expressamente a obrigação de pagar a remuneração do perito, salvo disposição contrária expressa no plano homologado (cfr. Artigo 673.º, n.º 2 do TRLC). Contudo, o devedor, poderá opor-se a este pedido, fundamentando que tal nomeação não é necessária ou que o nomeado não reúne as condições para o exercício do cargo, podendo ainda solicitar a nomeação de um perito alternativo, devendo, nessa situação, assumir a obrigação de pagar a remuneração do perito (cfr. 673.º, n.º 3 do TRLC).

O pedido de nomeação, ao qual deverão ser anexados os documentos elencados no número 2 do artigo 672.º do TRLC, deverá ser dirigido ao juiz, o qual, no prazo de dois dias, através de despacho, deverá proferir a decisão de nomeação (cfr. Artigo 672.º, n.º 3 do TRLC). Conforme disposto no número 1 do artigo 676.º do TRLC, a seleção do perito recairá sobre a pessoa que, preenchendo os requisitos definidos pela lei, tenha sido indicada pelo devedor ou pelos credores que tenham feito a solicitação.

Caso o juiz considere que o perito proposto não cumpre as condições estabelecidas na lei, solicitará, a quem o tenha proposto, que, no prazo de dois dias, apresente uma lista de peritos alternativos (cfr. Artigo 676.º, n.º 2 do TRLC).

Por outro lado, caso a nomeação recaia em qualquer um dos nomeados na lista, a nomeação do perito será comunicada pelo tribunal ao nomeado da forma mais rápida possível devendo, o perito nomeado, comparecer perante o tribunal no prazo de dois dias após a respetiva comunicação podendo aceitar ou recusar a nomeação. Em caso de recusa ou se o nomeado não comparecer em tribunal no prazo estabelecido, o juiz procede a uma nova nomeação, de forma

imediate, sem que existam quaisquer consequências para o perito designado inicialmente (cfr. Artigo 676, n. °2 do TRLC).

Contudo, importa destacar que a nomeação é suscetível de impugnação por parte de quem demonstre interesse legítimo, nos termos do número 1 do artigo 677. ° do TRLC.

### 3.2.3 Regime especial

No *Libro Segundo* do TRLC, é ainda definido um regime especial, regulado nos artigos 682.º a 684.º do TRLC, que estabelece algumas regras especiais para as pessoas singulares ou coletivas que, de acordo com o balanço do exercício anterior à comunicação ou apresentação do pedido de homologação, cumpram os requisitos elencados no número 1 do artigo 682.º do TRLC, apresentando:

- Um número médio de trabalhadores inferior a quarenta e nove pessoas;
- Um volume de negócios inferior a dez milhões de euros;

As especificidades deste regime encontram-se divididas entre o artigo 683.º do TRLC, que determina as especificidades associadas à comunicação e abertura de negociações, e o artigo 684.º que detalha as especificidades associadas ao plano de reestruturação.

Relativamente às especificidades na comunicação, o artigo 683.º estabelece que:

- O devedor deve especificar, na comunicação, que se verificam as circunstâncias mencionadas no número 1 do artigo 682.º do TRLC, sob o risco de a comunicação perder o efeito;
- Após a comunicação, o processamento do pedido de declaração de insolvência apresentado pelo devedor não poderá ser suspenso a pedido dos credores ou do perito;
- Os efeitos da comunicação da abertura de negociações a pedido do devedor só podem ser prorrogados uma única vez, sendo este o único legitimado para solicitar a respetiva prorrogação.

Por outro lado, o artigo 684.º estabelece as seguintes especificidades ao plano de reestruturação:

- O plano de reestruturação pode ser apresentado no modelo “letrado de la Administración de Justicia”, disponível eletronicamente na sede judicial eletrónica, em cartórios notariais ou no registo comercial, e será adaptado às necessidades das pequenas

empresas. Incluirá diretrizes práticas sobre como redigir o plano de reestruturação em conformidade com a regulamentação. O instrumento público formalizado terá a consideração de documento sem valor quantitativo para efeitos de determinação das taxas do notário que o autenticar. As folhas matrizes e as primeiras cópias emitidas não acarretarão qualquer custo.

- A homologação do plano de reestruturação só pode ser solicitada se o devedor e, se for o caso, os sócios da sociedade devedora o tiverem aprovado;
- A confirmação facultativa das classes de credores só pode ser solicitada pelo devedor;
- Mesmo que não tenha sido aprovado por todas as classes de credores, o plano de reestruturação pode ser homologado se a classe ou classes de credores que não o aprovaram receberem um tratamento mais favorável do que qualquer outra classe de grau inferior.

Por fim, importa destacar que os números 2 e 3 do mesmo artigo determinam, respetivamente, que as especificidades deste regime especial, não são aplicáveis a sociedades pertencentes a um grupo sujeito a consolidação, nem às microempresas, as quais devem ficar sujeitas ao procedimento especial regulado no *Libro Tercero do TRLC*.

## **4 Análise Comparativa dos Mecanismos de Recuperação de Empresas (pré-insolventes) vigentes em Portugal e Espanha**

Efetuada uma profunda análise aos instrumentos de recuperação a vigorar em ambos os países ibéricos, recorrendo-se às legislações que regulam esta matéria, cabe agora materializar o principal objetivo desta dissertação, que consiste na realização de uma análise comparativa entre os mecanismos analisados, por forma a identificar as principais semelhanças e diferenças entre estes, destacando, igualmente, algumas vantagens e desvantagens associadas a cada um deles.

Foram analisados, relativamente a Portugal, dois mecanismos de recuperação aplicáveis a empresas em situação de pré-insolvência, sendo estes o Processo Especial de Revitalização (PER) e o Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE), encontrando-se, o primeiro, regulado pelo Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE), aprovado pela Lei n.º 53/2004, de 18 de março e o segundo pela Lei n.º 8/2018, de 02 de março.

Quanto aos mecanismos de recuperação aplicáveis às empresas espanholas, foi verificada a existência de diversas alternativas, tais como o *Pre-Pack* e o *Procedimiento especial para microempresas*, contudo, optou-se por analisar o inovador mecanismo de recuperação *preconcursoal*, denominado de *Planes de Reestructuración*, que surge, com a reforma da *Ley Concursal*, pela Lei 16/2022, como substituto das chamadas *instituciones preconcursoales*, e que, devido às suas características, mais se assemelha com os mecanismos de recuperação disponibilizados em Portugal, permitindo uma, mais adequada, análise comparativa.

### **4.1 Parâmetros de comparação**

Para efeitos da análise comparativa entre os três mecanismos de recuperação suprarreferidos, foram definidas algumas questões essenciais e que servem de parâmetros de comparação, nomeadamente:

- 1) Qual a legislação que regula o mecanismo de recuperação?
- 2) Qual a natureza do mecanismo de recuperação?
- 3) A quem se destina o mecanismo de recuperação (critério subjetivo e objetivo)?
- 4) Qual a finalidade do mecanismo de recuperação?
- 5) Como se inicia o processo?
- 6) Qual o conteúdo do plano/acordo?

- 7) Como são classificados os credores?
- 8) Quais os impactos processuais associados a cada mecanismo?
- 9) Quando é que o plano se considera aprovado?
- 10) Quando é possível ou necessária uma homologação judicial?

## 4.2 Análise comparativa

Definidas as questões da investigação, essenciais para a concretização da análise comparativa, estas serão, de seguida, respondidas para cada um dos mecanismos de recuperação em análise, de maneira que, posteriormente, seja possível averiguar quais as principais semelhanças e diferenças entre estes e identificar quais os aspetos favoráveis e desfavoráveis de cada opção.

### 1) Qual a legislação que regula o mecanismo de recuperação?

- **PER:** O Processo Especial de Revitalização encontra-se regulado nos artigos 17.º-A ao 17.º-J do Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas, aprovado pela Lei n.º 53/2004, de 18 de março, contanto, à data da elaboração desta dissertação, com 17 versões, tendo, a mais recente, sido aprovada pelo DL n.º 57/2022, de 25 de agosto.
- **RERE:** O Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas é regulado pela Lei n.º 8/2018, de 2 de março, a qual ainda não sofreu, à data da elaboração desta dissertação, quaisquer alterações.
- **Planes de Reestructuración:** Os *Planes de Reestructuración* encontram-se regulados pela recente *Ley 16/2022, de 9 de julio, Concursal*, que surgiu como adaptação da legislação espanhola no sentido de transpor a Diretiva Europeia de reestruturação e insolvência, substituindo o *Real Decreto Legislativo 1/2020, de 5 de maio*, encontrando-se, os respetivos procedimentos, elencados no designado *Libro Segundo*, referente ao *Derecho Preconcursal*.

## 2) Qual a natureza do mecanismo de recuperação?

- **PER:** Trata-se de um processo de natureza judicial e de caráter urgente, contudo, pode também ser considerado um processo híbrido, uma vez que, de acordo com a modalidade alternativa, disposta no artigo 17.º-I do CIRE, é legalmente possível estabelecer, numa primeira fase, um acordo entre o devedor e os credores, de forma extrajudicial, e posteriormente solicitar a respetiva homologação judicial. Ainda assim, considera-se essencialmente um processo judicial, sendo que não é possível ignorar a necessidade efetiva de homologação judicial do plano de recuperação.
- **RERE:** Trata-se de um instrumento de natureza extrajudicial, como o nome indica, voluntário e confidencial, significando isso que, contrariamente ao que sucede no PER, o processo é realizado fora dos tribunais, sendo o acordo estabelecido e aprovado entre o devedor e os credores que o desejem subscrever, desvinculando os credores que não adiram ou que não o aprovem.
- **Planes de Reestructuración:** Este instrumento assemelha-se ao RERE, uma vez que as negociações do acordo são mantidas entre o devedor e os credores, num formato informal e sem necessidade de recorrer aos tribunais. Ainda assim, tal como acontece no RERE, é possível a solicitação de homologação, em determinadas circunstâncias, se tal for pretendido. Trata-se, portanto, de um mecanismo de recuperação essencialmente extrajudicial, não afastando a possibilidade de integrar o plano de reestruturação no âmbito judicial para respetiva homologação.

## 3) A quem se destina o mecanismo de recuperação (critério subjetivo e objetivo)?

- **PER:** Destina-se a qualquer tipo de empresa que, comprovadamente, se encontre numa situação económica difícil ou numa situação de insolvência meramente iminente.
- **RERE:** Este mecanismo destina-se a:
  - Pessoas singulares (desde que titulares de uma empresa) ou coletivas;
  - Herança jacente;
  - Associações sem personalidade jurídica e as comissões especiais;

- Sociedades civis;
- Sociedades comerciais, sociedades civis sob a forma comercial até à data do registo definitivo do contrato pelo qual se constituem;
- Cooperativas, antes do registo da sua constituição;
- Estabelecimento individual de responsabilidade limitada;
- Quaisquer outros patrimónios autónomos.

Por outro lado, não podem submeter-se ao RERE as entidades previstas no n.º 2 do artigo 2.º do CIRE, nomeadamente as:

- Pessoas coletivas públicas e entidades públicas empresariais;
- Empresas de seguros;
- Instituições de crédito;
- Sociedades financeiras;
- Empresas de investimento que prestem serviços que impliquem a detenção de fundos ou de valores mobiliários de terceiros;
- Organismos de investimento coletivo, na medida em que a sujeição a processo de insolvência seja incompatível com os regimes especiais previstos para tais entidades.

Cumulativamente, as entidades devedoras devem encontrar-se em situação económica difícil ou em insolvência meramente iminente, tal como acontece no PER.

- ***Planes de Reestructuración:*** Este instrumento destina-se às pessoas singulares ou coletivas que exerçam uma atividade empresarial ou profissional e que se encontrem numa situação de probabilidade de insolvência, de insolvência iminente ou de insolvência atual.

Contudo, tal não se aplica às entidades delineadas no n.º 2 do artigo 583.º do TRLC, designadamente:

- Empresas de seguros;
- Instituições de crédito;
- Empresas de investimento e organismos de investimento coletivo;
- Câmaras de compensação;
- Empresas de investimento que prestem serviços que impliquem a detenção de fundos ou de valores mobiliários de terceiros;
- Outras entidades financeiras;

- Entidades que integram a organização territorial do Estado, os organismos públicos e outras entidades de direito público.

#### 4) Qual a finalidade do mecanismo de recuperação?

- **PER:** O devedor, encontrando-se em situação económica difícil ou em insolvência meramente iminente, quererá socorrer-se deste mecanismo de recuperação por forma a estabelecer negociações com os seus credores para, com estes, atingir um acordo conducente à sua revitalização, com base na reestruturação do seu passivo, por forma a evitar a sua insolvência.
- **RERE:** Tal como sucede com o PER, a principal finalidade deste instrumento de recuperação é a de estabelecer negociações com a totalidade ou parte dos credores, por forma a celebrar um acordo de reestruturação, com vista à alteração da composição, das condições ou da estrutura do ativo ou do passivo do devedor, que permita assegurar a continuidade da operacionalidade da empresa e evitar a sua insolvência.
- ***Planes de Reestructuración:*** Os três mecanismos de recuperação em análise acabam por ter objetivos muito idênticos, que se traduzem na continuidade e sobrevivência da empresa devedora. Contudo, sendo que os *Planes de Reestructuración* podem ser aplicáveis a empresas em situação de insolvência atual, a sua finalidade não é só evitar a insolvência de uma empresa, mas também superá-la, nos casos em que a insolvência já se verifica, através da negociação, com os credores, de um plano de reestruturação que tenha por objeto a modificação da composição, das condições ou da estrutura do ativo e do passivo do devedor, ou dos seus fundos próprios, incluindo as transmissões de ativos, unidades produtivas ou da totalidade da empresa em funcionamento, bem como qualquer alteração operacional necessária.

5) Como se inicia o processo?

- **PER:** O processo inicia-se através de requerimento no tribunal competente, assinado pelo devedor e credores titulares de, no mínimo, 10% do passivo não subordinado, com quem não tenham relações especiais, acompanhado dos seguintes documentos:
  - Declaração escrita e assinada por CC ou ROC a atestar que a empresa não se encontra em situação de insolvência atual;
  - Proposta de plano de recuperação acompanhado da descrição da situação patrimonial, financeira e reditícia da empresa.;
  - Proposta de classificação dos credores afetados pelo plano de recuperação;
  - Cópia dos documentos elencados no n.º 1 do artigo 24.º do CIRE.
  
- **RERE:** O início dá-se após a assinatura de um protocolo de negociação e respetivo depósito na Conservatória do Registo Comercial, pelo devedor e credores titulares de, no mínimo, 15% do passivo não subordinado.
  
- **Planes de Reestructuración:** O início dá-se após realizada a comunicação, ao juiz, de início ou vontade de iniciar, negociações com os credores para alcançar um plano de reestruturação. Para tal, o devedor deverá efetuar tal comunicação através da sede judicial eletrónica ou por meios telemáticos ou eletrónicos, detalhando algumas informações adicionais necessárias, elencadas no artigo 586.º do TRLC.

6) Qual o conteúdo do plano/acordo?

- **PER:** As informações que, necessariamente, deverão constar na versão final do plano de recuperação são:
  - Identificação da empresa e do AJP;
  - Descrição da situação patrimonial, financeira e reditícia da empresa no momento da apresentação da proposta do plano de recuperação;
  - Lista das partes afetadas pelo conteúdo do plano e os respetivos créditos e interesses de cada categoria abrangidos pelo plano de recuperação;
  - Lista das partes que não são afetadas pelo plano de recuperação, juntamente com uma descrição das razões pelas quais o plano proposto não as afeta;

- Condições do plano de reestruturação, incluindo as medidas de reestruturação propostas e a sua duração;
  - Formas de informação e consulta dos representantes dos trabalhadores, a posição dos trabalhadores na empresa e, se for caso disso, as consequências gerais relativamente ao emprego;
  - Fluxos financeiros da empresa previstos;
  - Novo(s) financiamento(s) previsto(s) no âmbito do plano de recuperação e as sua(s) necessidade(s) para a execução do plano;
  - Descrição das causas e da extensão das dificuldades da empresa e as razões pelas quais há uma perspetiva razoável de o plano de recuperação evitar a insolvência da empresa e garantir a sua viabilidade.
- **RERE:** Neste caso, contrariamente ao que sucede no PER, o conteúdo do plano é fixado livremente entre as partes, podendo conter os seguintes termos de reestruturação:
    - Da atividade económica do devedor;
    - Do passivo do devedor;
    - Da estrutura legal do devedor;
    - Dos novos financiamentos a conceder ao devedor;
    - Das novas garantias a prestar pelo devedor.
- **Planes de Reestructuración:** O conteúdo do plano deverá conter, no mínimo, os seguintes elementos:
    - Identificação do devedor e do perito responsável pela reestruturação, se nomeado;
    - Descrição da situação económica do devedor e da situação dos trabalhadores, assim como uma descrição das causas e extensão das dificuldades do devedor;
    - Detalhe do ativo e passivo do devedor no momento da formalização do plano de reestruturação;
    - Identificação, individual ou por classes, dos credores cujos créditos serão afetados pelo plano, com indicação dos montantes dos créditos que serão sujeitos ao plano;
    - Identificação, individual ou por classes, dos credores cujos créditos não serão afetados pelo plano, com indicação dos montantes dos créditos que serão sujeitos ao plano, bem como as razões para a não afetação;
    - Contratos com obrigações recíprocas pendentes de cumprimento que, se for o caso, serão resolvidos em virtude do plano;

- Detalhe do valor nominal das respetivas ações ou participações sociais, se o plano afetar os direitos dos sócios;
- Medidas de reestruturação operacional propostas, fluxos de caixa estimados do plano, bem como medidas de reestruturação financeira da dívida, incluindo financiamento provisório e novo financiamento previsto no plano de reestruturação, com justificação da sua necessidade;
- Exposição das condições necessárias para o sucesso do plano de reestruturação e as razões pelas quais oferece uma perspetiva razoável de garantir a viabilidade da empresa, a curto e médio prazo, e de evitar a insolvência do devedor;
- Medidas de informação e consulta aos trabalhadores que tenham sido adotadas, ou serão adotadas, incluindo a informação de conteúdo económico relacionada com o plano de reestruturação;
- Caso o plano de reestruturação afete o crédito público, deverão ainda fazer parte do conteúdo, as declarações de não dívida da Autoridade Tributária e Segurança Social.

#### 7) Como são classificados os credores?

- **PER:** Os credores deverão ser classificados, obrigatoriamente, nas seguintes categorias:
  - Credores garantidos
  - Credores privilegiados
  - Credores comuns
  - Credores subordinados

Podem, adicionalmente, e de forma facultativa, classificá-los nas seguintes classes:

- Trabalhadores, sem distinção da modalidade do contrato;
  - Sócios;
  - Entidades bancárias que tenham financiado a empresa;
  - Fornecedores de bens e prestadores de serviços;
  - Credores públicos.
- **RERE:** Classificação não aplicável.
  - **Planes de Reestructuración:** Os credores deverão ser separados por classes, obrigatoriamente, atendendo aos seguintes critérios:

- A formação de classes deve considerar a existência de um interesse comum entre os membros de cada classe, determinado com base em critérios objetivos.
- Considera-se que existe um interesse comum entre os créditos do mesmo nível hierárquico, determinado pela ordem de pagamento no processo de insolvência.
- Os créditos do mesmo nível hierárquico podem ser separados em classes diferentes quando houver razões suficientes para justificar essa separação;
- Se os credores forem pequenas ou médias empresas e o plano de reestruturação implicar um sacrifício superior a cinquenta por cento do valor dos seus créditos, estes devem constituir uma classe de credores separada.
- Os créditos garantidos e públicos devem constituir uma classe individualizada, respetivamente;

8) Quais os impactos processuais associados a cada mecanismo?

- **PER:** A partir do momento que é nomeado o AJP:
  - Suspendem-se todas as ações executivas contra a empresa, para cobrança de créditos durante um período máximo de quatro meses, prorrogável por um mês.
  - Suspendem-se os processos de insolvência em que seja requerida a insolvência da empresa, bem como os anteriormente requeridos, desde que não tenha sido proferida sentença declaratória da insolvência.
  - Suspendem-se todos os prazos de prescrição e de caducidade oponíveis pela empresa.
  
- **RERE:** A partir do momento que é efetuado o depósito do protocolo de negociação:
  - Extinguem-se os processos judiciais declarativos, executivos ou de natureza cautelar, referentes a créditos incluídos no acordo de reestruturação, com exceção dos processos judiciais de natureza laboral;
  - Extinguem-se os processos de insolvência instaurados por entidade(s) que seja(m) parte do acordo, desde que não tenha sido declarada, independentemente de o crédito que fundamenta o pedido esteja incluído ou não no acordo.

Por outro lado, também o depósito do acordo de reestruturação determina um algum de efeitos sobre os processos judiciais, nomeadamente

- Extinção dos processos judiciais declarativos, executivos ou de natureza cautelar, que respeitem a créditos incluídos no acordo de reestruturação;
  - Extinção dos processos de insolvência, desde que a mesma não tenha ainda sido declarada, que hajam sido instaurados contra o devedor por entidade que seja parte no acordo de reestruturação, independentemente de o crédito que funda o pedido ter sido incluído ou não no acordo de reestruturação.
- **Planes de Reestructuración:** A partir do momento da comunicação de abertura de negociações:
    - Suspendem-se todas as execuções judiciais e extrajudiciais sobre bens ou direitos necessários à continuidade da atividade empresarial ou profissional do devedor, realizadas por credores afetados pelo plano de reestruturação, durante o período de 3 meses, a menos que o devedor solicite a prorrogação.

9) Quando é que o plano se considera aprovado?

- **PER:** Se os credores forem classificados em categorias distintas, o plano considera-se aprovado quando assegurar o voto favorável em cada uma das categorias por mais de dois terços da totalidade dos votos emitidos, obtendo dessa forma:
  - Voto favorável de todas as categorias;
  - Voto favorável da maioria das categorias (desde que pelo menos uma dessas categorias seja uma categoria de credores garantidos);
  - Voto favorável de uma maioria das categorias formadas, não existindo a categoria de credores garantidos (desde que pelo menos uma das categorias seja de credores não subordinados);
  - Voto favorável de pelo menos uma categoria de credores não subordinados em caso de empate.

Por outro lado, se os credores não forem classificados em categorias distintas, estando presentes ou representados, na votação, credores que representem, no mínimo, 1/3 do total dos créditos relacionados com o direito de voto, o plano considera-se aprovado se for recolhido:

- Voto favorável de mais de 2/3 da totalidade dos votos emitidos;

- Voto favorável de mais de 50% dos votos emitidos, correspondentes a créditos não subordinados relacionados com direito de voto;  
O plano pode ainda ser aprovado se recolher, cumulativamente:
  - Voto favorável de credores cujos créditos representem mais de 50 /prct. da totalidade dos créditos relacionados com direito de voto;
  - Voto favorável de mais de 50 /prct. dos votos emitidos correspondentes a créditos não subordinados relacionados com direito de voto.
- **RERE:** Tratando-se de um procedimento voluntário, o acordo considera-se aprovado pelos credores que aceitem a reestruturação do seu crédito, nos termos definidos no acordo de reestruturação proposto, produzindo efeitos apenas para aqueles que o subscrevam.
- **Planes de Reestructuración:** O plano considera-se aprovado, por classe de créditos, se obtiver:
  - Voto favorável de mais de dois terços do montante do passivo correspondente a essa classe;
  - Voto favorável de mais de três quartos do montante do passivo correspondente a essa classe, sendo a classe composta por créditos com garantia real;

10) Quando é possível ou necessária uma homologação judicial?

- **PER:** O processo carece, obrigatoriamente, de homologação judicial obrigatória. Desta forma, o plano é homologado se:
  - Aprovado nos termos do número 5 do artigo 17.º-F do CIRE;
  - Verificada igualdade de tratamento, no contexto da classificação de credores em categorias distintas;
  - No contexto da classificação de credores em categorias distintas, as categorias “votantes discordantes” forem tratadas de maneira igual às outras categorias do mesmo grau e de forma mais favorável do que as categorias de grau inferior;
  - Nenhuma categoria de credores recebe ou retém mais do que o montante equivalente à totalidade dos seus créditos;
  - A situação dos credores de acordo com o plano se demonstrar mais vantajosa do que seria num cenário de liquidação da empresa;

- O(s) novo(s) financiamento(s) não prejudicarem os interesses dos credores;
  - O plano de recuperação apresentar perspectivas razoáveis de evitar a insolvência da empresa ou de garantir a viabilidade da mesma.
- **RERE:** Embora, neste caso, a homologação judicial não seja obrigatória, o devedor poderá, tendo o acordo sido subscrito por credores que representem as maiorias necessárias ao PER, dispostas no número 1 do artigo 17.º-I do CIRE, recorrer ao PER, com o objetivo de homologar judicialmente o acordo de reestruturação, vinculando, assim, todos os credores que não tenham aprovado o plano.
  - **Planes de Reestructuración:** Tal como se verifica no RERE, a homologação judicial do plano de reestruturação também não obrigatória, contudo tal não impossibilita de o devedor o solicitar, se pretender:
    - Estender os seus efeitos a credores ou classes de credores que não tenham votado a favor do plano ou aos sócios do devedor;
    - A extinção de contratos em interesse da reestruturação;
    - Proteger o financiamento interino e o novo financiamento previstos no plano, bem como os atos, operações ou negócios realizados no contexto deste.

### 4.3 Identificação das principais semelhanças e diferenças

Após uma detalhada comparação dos mecanismos de recuperação disponíveis em Portugal e Espanha, aplicáveis a empresas em situação de pré-insolvência, através da análise dos parâmetros de comparação definidos, é possível identificar algumas semelhanças e diferenças entre estes, apresentadas de seguida.

**Natureza:** Tanto o RERE como os *Planes de Reestructuración*, são processos de natureza extrajudicial, uma vez que não necessitam, obrigatoriamente, de uma intervenção judicial, ao contrário do PER, que embora apresente uma modalidade alternativa extrajudicial, é considerado predominantemente judicial, sendo que, é essencial a homologação judicial do plano para que este produza os seus efeitos.

**Destinatários:** As entidades que podem recorrer aos diferentes mecanismos de recuperação analisados acabam por divergir. Enquanto o PER, no que concerne ao critério subjetivo, demonstra-se acessível a qualquer tipo de empresa, o RERE e os *Planes de Reestructuración* têm alguns critérios mais específicos, excluindo determinadas entidades. Por outro lado, analisando o critério objetivo, conclui-se que este é similar em ambos os instrumentos de recuperação portugueses, sendo que se destina a entidades que se apresentem em situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente, divergindo, em certa parte, do critério definido na legislação espanhola, sendo que os *Planes de Reestructuración* são aplicáveis a entidades que se encontrem, não só numa situação de probabilidade de insolvência e de insolvência iminente, mas também em situação de insolvência atual, tratando-se simultaneamente de um instrumento pré-insolvencial e insolvencial.

**Finalidade:** Uma das principais semelhanças entre os três mecanismos de recuperação analisados, relaciona-se com a finalidade dos mesmos. Todos os mecanismos servem o propósito de recuperação e viabilidade de empresas que atravessem dificuldades financeiras, através da negociação de um plano/acordo de reestruturação, por forma a possibilitar uma reestruturação dos seus ativos e passivos. A única diferença encontra-se na finalidade dos *Planes de Reestructuración*, uma vez que o seu objetivo é, não só evitar a insolvência de uma empresa, mas também superá-la, nos casos em que a insolvência já se verifica uma vez que a sua utilização é estendida a entidades em situação de insolvência atual.

**Início do Processo:** Cada mecanismo possui o seu próprio “pontapé de saída. Por um lado, o PER inicia-se com um requerimento no tribunal, que deverá ser assinado pelo devedor e credores titulares de, no mínimo, 10% do passivo não subordinado, com quem não tenham relações especiais. Por outro lado, no RERE o início do processo dá-se após a assinatura e depósito na CRC de um protocolo de negociação e os *Planes de Reestructuración* por meio da comunicação ao juiz do início ou da vontade de encetar negociações com os seus credores.

**Conteúdo do Plano/Acordo:** Relativamente ao conteúdo que deverá constar no plano/acordo, enquanto o RERE estabelece que este é fixado livremente entre as partes, determinando os potenciais termos, tanto o PER como os *Planes de Reestructuración*,

determinam qual o conteúdo que deverá incluir, sendo possível identificar diversas similaridades, nas informações necessárias, em ambos os mecanismos.

**Classificação dos Credores:** A legislação que regula o RERE, não determina a necessidade de classificar os credores. Por outro lado, e com vista ao cumprimento da obrigatoriedade de transposição da Diretiva (EU) 2019/1023, as novidades legislativas do PER introduzidas pela Lei n.º 9/2022 e a implementação dos *Planes de Reestructuración* pela Ley 16/2022, tornam necessária a classificação de credores em categorias distintas. Contudo, no caso do PER, a obrigatoriedade de agrupar os credores por categorias apenas se aplica às grandes empresas, não impossibilitando, ainda assim, que as restantes o possam realizar.

**Impactos Processuais:** Cada mecanismo tem os seus próprios efeitos processuais, como a suspensão de ações judiciais ou a extinção de processos de insolvência. Contudo, é de assinalar que o todos esses efeitos surgem com o mesmo objetivo, de criar um ambiente propício para a negociação e implementação do acordo/plano de recuperação.

**Aprovação do plano/acordo:** Outra diferença a apontar está associada à aprovação do plano ou acordo de reestruturação. No caso do RERE, ao contrário do que acontece com o PER e com os *Planes de Reestructuración*, o acordo não carece de votação. Uma vez que se trata de um procedimento voluntário, cada um dos credores vota favoravelmente apenas se concordar com a reestruturação do respetivo crédito, não carecendo, obrigatoriamente, de maiorias de aprovação. Por outro lado, os *Planes de Reestructuración* são votados por classes de credores, considerando-se aprovado, por classe, caso obtenha o voto favorável de mais de dois terços do montante do passivo correspondente a cada classe ou de mais de três quartos do montante do passivo correspondente, no caso de uma classe composta por créditos com garantia real. Já o plano de reestruturação do PER, pode ser aprovado tendo em consideração três sistemas distintos. O primeiro, aplicável nos casos em que os credores sejam classificados por categorias (requisito obrigatório para grandes empresas), o segundo, aplicável aos casos em que os credores não sejam classificados por categorias (micro, pequenas e médias empresas), e o terceiro aplicável a qualquer caso (independentemente da dimensão da empresa).

**Homologação Judicial:** Enquanto o PER requer, obrigatoriamente, a homologação judicial do plano de recuperação, tanto o RERE como os *Planes de Reestructuración* permitem a homologação judicial como uma opção adicional, dependendo das circunstâncias e das necessidades do devedor.

#### 4.4 Identificação das principais vantagens e desvantagens

Identificadas algumas das principais semelhanças e diferenças entre os mecanismos de recuperação em análise é importante agora destacar algumas vantagens e desvantagens de cada um dos três mecanismos de recuperação analisados.

##### **Processo Especial de Revitalização (PER):**

- **Vantagens:**

- Proteção contra credores: No decorrer do processo, o devedor encontra-se protegido contra ações de cobrança de dívidas por parte dos credores, dispondo, a empresa, do tempo necessário para se reestruturar;
- Continuidade das operações: A empresa pode continuar com a sua normal atividade durante o período de negociação com os credores, o que pode ser essencial para a sua sobrevivência;
- Controlo judicial: Tratando-se de um processo essencialmente judicial, carece de supervisão por um juiz, o que contribui para garantir que todas as partes atuam de boa-fé e que o processo é transparente;

- **Desvantagens:**

- Custo: O PER pode ser um processo oneroso, uma vez que envolve custos com o administrador judicial, advogados e outras despesas administrativas, imputáveis ao devedor, o que pode culminar numa maior pressão financeira sobre a empresa em dificuldades;
- Dependência dos Credores: O sucesso do PER depende da vontade dos credores negociarem e aceitarem os termos propostos pelo devedor. Por tal, a falta de cooperação, por parte dos credores, pode implicar o insucesso do processo;

- Dificuldade em obter financiamento: No decorrer do processo, poderá existir uma maior dificuldade na obtenção de novos financiamentos, sendo que os potenciais investidores podem ver a situação como arriscada.

### **Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE):**

- **Vantagens:**

- Rapidez e eficiência: Este regime permite um processo mais célere e menos burocrático do que a recuperação com intervenção judicial. Isto porque as negociações são realizadas diretamente entre a empresa e os credores, sem a necessidade de mediação de um Administrador Judicial Provisório;
- Menores custos: Uma vez que este procedimento, de natureza extrajudicial, envolve menos formalidades legais e administrativas, o custo associado ao mesmo é geralmente inferior;
- Flexibilidade nas negociações: A empresa tem maior liberdade para negociar com os credores, procurando encontrar soluções que sejam benéficas para ambas as partes, sem a intervenção direta do tribunal;
- Efeitos suspensivos: O depósito do protocolo de negociação determina a extinção dos processos judiciais que respeitem a créditos incluídos no acordo de reestruturação e dos processos de insolvência que hajam sido instaurados contra o devedor por entidade que seja parte no acordo de reestruturação, desde que a mesma não tenha ainda sido declarada;
- Confidencialidade: O caráter de confidencialidade também se pode considerar vantajoso, sendo que não existe a obrigatoriedade de publicação de editais ou de uma exposição pública como acontece na recuperação judicial;
- Continuidade operacional: Permite que a empresa continue com a sua atividade durante o período de negociação, o que pode ser crucial para a sua sobrevivência e manutenção dos postos de trabalho.

- **Desvantagens:**

- Dependência dos Credores: Embora de forma diferente ao PER, no RERE também existe uma certa dependência dos credores. O sucesso das negociações, embora não seja submetido a uma aprovação através de votação, depende da vontade dos credores aceitarem os termos propostos pelo devedor, uma vez que

apenas os credores que tenham participado no processo e tenham concordado com o acordo serão afetados por ele. Tal significa que os credores que não concordem com o acordo não ficam vinculados a este, permanecendo, os seus créditos, sem alterações, sem qualquer perdão ou modificação resultante do acordo de reestruturação.

- Falta de Proteção Legal: Este regime não oferece proteção legal contra ações de cobrança avançadas por credores que não subscrevam o acordo, continuando sujeito a estas, caso existam credores que não aceitem o acordo;
- Ausência de Supervisão Judicial: Como o processo é realizado fora do âmbito dos tribunais, não existe uma supervisão judicial, podendo gerar abusos. Para além disso, o facto de não haver necessidade de supervisão por um juiz, pode traduzir-se num processo com menos transparência, podendo gerar desconfiança por parte dos credores, dificultando assim a sua adesão.

### ***Planes de Reestructuración:***

- **Vantagens:**

- Rapidez e eficiência: Da mesma maneira que o RERE, este mecanismo permite um processo mais célere e menos burocrático do que a recuperação com intervenção judicial, sendo que as negociações são realizadas diretamente entre a empresa e os credores;
- Continuidade Operacional: Permite que a empresa continue com a sua atividade durante o processo de negociação, o que pode ser crucial para a sua sobrevivência e manutenção dos postos de trabalho.
- Efeitos suspensivos: A comunicação de abertura de negociações produz determinados efeitos que podem beneficiar as negociações, tais como a proibição e suspensão de execuções contra bens do devedor, essenciais à continuidade da sua atividade.
- Experto en la Reestructuración: A possibilidade de nomear um perito em processos de reestruturação pode ser essencial para o sucesso do plano, através da sua assistência, ao devedor e credores, nas negociações e no processo de elaboração do plano de reestruturação.
- Aplicabilidade: Ao contrário do PER e do RERE, os *Planes de Reestructuración* podem ser aplicáveis a entidades em situação de insolvência atual, apresentando-

se como uma solução adicional para os credores que pretendam evitar o processo de insolvência.

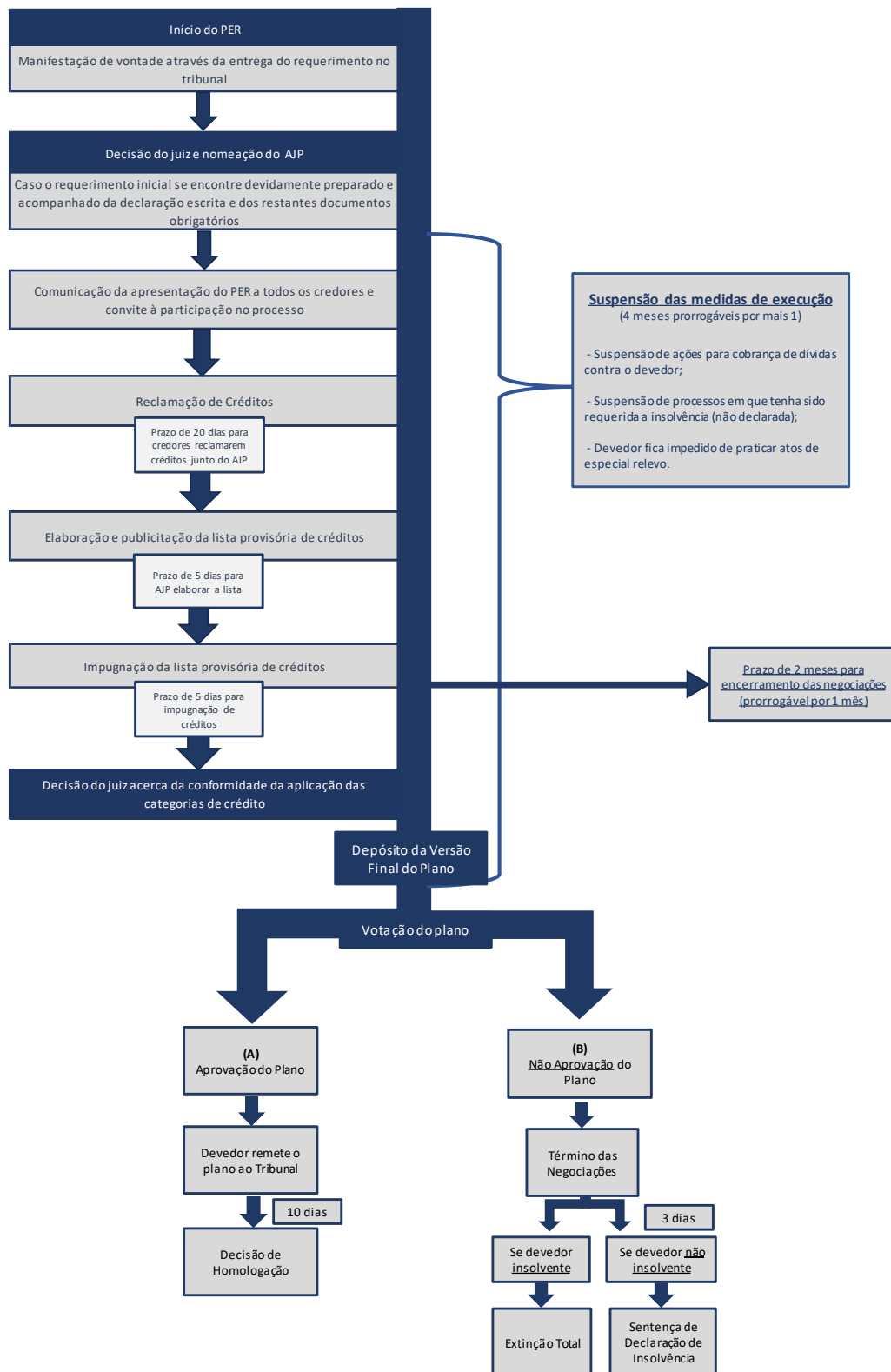
- **Desvantagens:**

- Dependência dos credores: O sucesso do processo depende muito da vontade dos credores negociarem e aceitarem os termos propostos pela empresa. Se os credores não estiverem dispostos a cooperar, o processo pode falhar.

Em última análise, a preferência entre estes mecanismos dependerá das características e objetivos específicos da empresa devedora, das suas relações com os credores e das suas preferências, em termos de formato judicial ou extrajudicial. Cada um dos mecanismos analisados oferece diferentes ferramentas e benefícios, permitindo que as empresas devedoras escolham a opção mais adequada à sua situação financeira e aos seus objetivos.

## 4.5 Esquema procedimental – PER

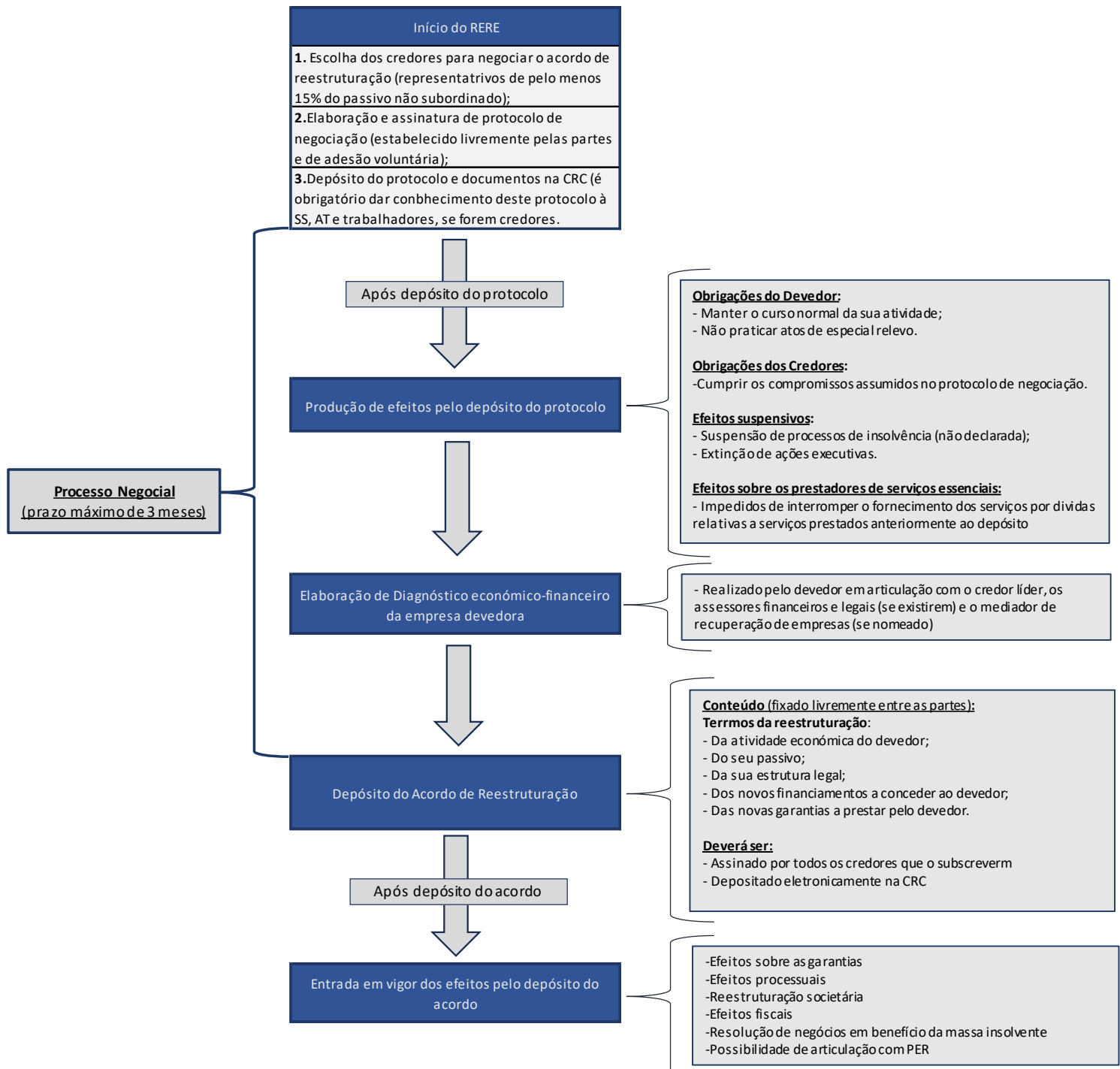
Figura 4.1. Esquema procedimental - PER.



Fonte: Elaborado pelo autor

## 4.6 Esquema procedimental – RERE

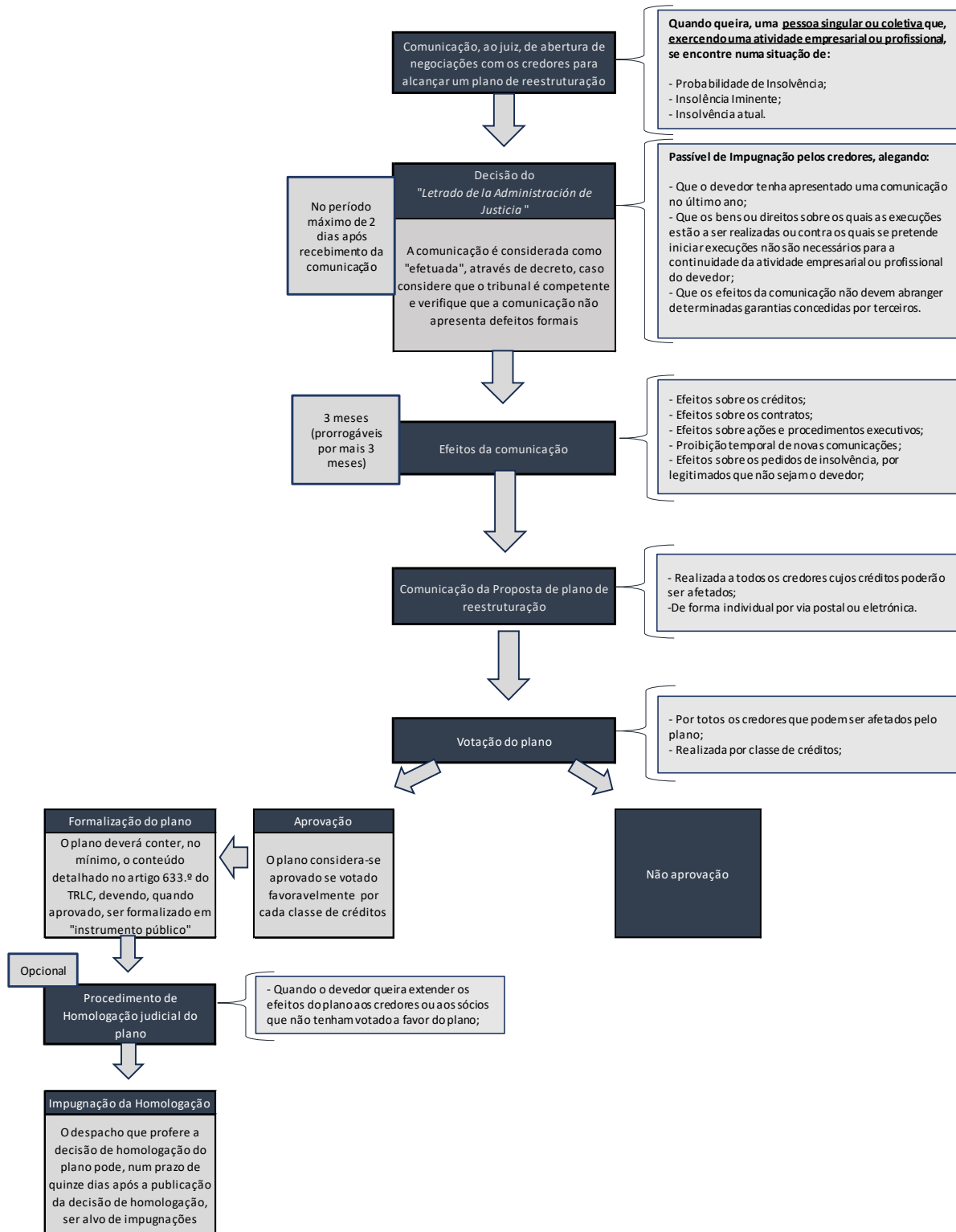
Figura 4.2. Esquema procedimental - RERE



Fonte: Elaborado pelo autor

## 4.7 Esquema procedimental – *Planes de Reestructuración*

Figura 4.3. Esquema procedimental - *Planes de Reestructuración*



Fonte: Elaborado pelo autor

## 4.8 Tabela comparativa dos mecanismos de recuperação

Tabela 4.1. Análise comparativa dos mecanismos de recuperação em Portugal e Espanha

Pressupostos de comparação	Mecanismos de Recuperação de Empresas pré - Insolventes em Portugal		Mecanismos de Recuperação de Empresas pré - Insolventes em Espanha
	Processo Especial de Revitalização (PER)	Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE)	Planos de Reestruturação
<b>Legislação</b>	Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE), aprovado pelo DL n.º 53/2004, de 18 de março	Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas, aprovado pela Lei n.º 8/2018, de 2 de março	<i>Libro Segundo do Texto Refundido de la Ley Concursal</i>
<b>Natureza</b>	Judicial/Híbrido	Extrajudicial (Homologação judicial permitida)	Extrajudicial (Homologação judicial permitida)
<b>Critério subjetivo</b>	Qualquer empresa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pessoa singular (desde que titular de empresa) ou coletiva</li> <li>- Herança Jacente</li> <li>- Associações sem personalidade jurídica e as comissões especiais</li> <li>- Sociedades civis</li> <li>- Sociedades comerciais e as sociedades civis sob a forma comercial até à data do registo definitivo do contrato pelo qual se constituem;</li> <li>- Cooperativas, antes do registo da sua constituição</li> <li>- Estabelecimento individual de responsabilidade limitada</li> <li>- Quaisquer outros patrimónios autónomos. (com exceção das entidades previstas no n.º 2 do artigo 2.º do CIRE).</li> </ul>	Pessoa singular ou coletiva que exerça uma atividade empresarial ou profissional (com exceção das entidades previstas no n.º 2 do artigo 583.º do TRLC).
<b>Critério objetivo</b>	Empresas em: <ul style="list-style-type: none"> <li>- situação económica difícil</li> <li>- situação de insolvência meramente iminente</li> </ul>	Empresas em: <ul style="list-style-type: none"> <li>- situação económica difícil</li> <li>- situação de insolvência meramente iminente</li> </ul>	Empresas em: <ul style="list-style-type: none"> <li>- probabilidade de insolvência</li> <li>- situação de insolvência iminente</li> <li>- insolvência atual</li> </ul>
<b>Finalidade</b>	Estabelecer negociações com os credores para, com estes, atingir um acordo conducente à revitalização, com base na reestruturação do seu passivo, por forma a evitar a sua insolvência.	Celebração de um acordo de reestruturação entre a empresa e os seus credores, com vista à alteração da composição, das condições ou da estrutura do ativo ou do passivo do devedor, que permita assegurar a continuidade da operacionalidade da empresa e evitar a sua insolvência.	Evitar ou superar a insolvência de uma empresa, através da celebração de um plano de reestruturação
<b>Como se inicia?</b>	Através de requerimento, pelo devedor e credores (mínimo de 10% do passivo não subordinado), com quem não tenham relações especiais, no tribunal competente, acompanhado dos documentos elencados no n.º 3 do artigo 17.º-C do CIRE	Através de assinatura, pelo devedor e credores (mínimo de 15% do passivo não subordinado), e depósito no CRC, de um protocolo de negociação	Através da comunicação, ao juiz, de abertura de negociações com os credores para alcançar um plano de reestruturação
<b>Classificação de credores</b>	Classificação, <u>obrigatória</u> , em: <ul style="list-style-type: none"> <li>-credores garantidos</li> <li>-credores privilegiados</li> <li>-credores comuns</li> <li>-credores subordinados</li> </ul> Classificação, <u>facultativa</u> , em: <ul style="list-style-type: none"> <li>-trabalhadores, sem distinção da modalidade do contrato;</li> <li>-sócios;</li> <li>-entidades bancárias que tenham financiado a empresa;</li> <li>-fornecedores de bens e prestadores de serviços;</li> <li>-credores públicos.</li> </ul>	Classificação <u>não obrigatória</u> e não definida.	Classificação <u>obrigatória</u> , devendo ser realizada segundo os seguintes critérios: <ul style="list-style-type: none"> <li>-A formação de classes deve considerar a existência de um interesse comum entre os membros de cada classe, determinado com base em critérios objetivos.</li> <li>-Considera-se que existe um interesse comum entre os créditos do mesmo nível hierárquico, determinado pela ordem de pagamento no processo de insolvência.</li> <li>-Os créditos do mesmo nível hierárquico podem ser separados em classes diferentes quando houver razões suficientes para justificar essa separação;</li> <li>-Se os credores forem pequenas ou médias empresas e o plano de reestruturação</li> </ul>

			implicar um sacrifício superior a cinquenta por cento do valor dos seus créditos, eles devem constituir uma classe de credores separada.
<b>Conteúdo do plano/acordo</b>	<p><b>Conteúdo da versão final do plano:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Identificação da empresa e do AJP;</li> <li>-Descrição da situação patrimonial, financeira e reditícia da empresa no momento da apresentação da proposta do plano de recuperação;</li> <li>-Lista das partes afetadas pelo conteúdo do plano e os respetivos créditos ou interesses abrangidos pelo plano de recuperação, no caso previsto no número 4 do artigo 17.º-C do CIRE;</li> <li>-Lista das partes afetadas pelo conteúdo do plano e os respetivos créditos e interesses de cada categoria abrangidos pelo plano de recuperação”;</li> <li>-Lista das partes que não são afetadas pelo plano de recuperação, juntamente com uma descrição das razões pelas quais o plano proposto não as afeta”;</li> <li>-Condições do plano de reestruturação, incluindo as medidas de reestruturação propostas e a sua duração;</li> <li>-Formas de informação e consulta dos representantes dos trabalhadores, a posição dos trabalhadores na empresa e, se for caso disso, as consequências gerais relativamente ao emprego;</li> <li>-Fluxos financeiros da empresa previstos;</li> <li>-Novo(s) financiamento(s) previsto(s) no âmbito do plano de recuperação e as sua(s) necessidade(s) para a execução do plano;</li> <li>-Descrição das causas e da extensão das dificuldades da empresa e as razões pelas quais há uma perspectiva razoável de o plano de recuperação evitar a insolvência da empresa e garantir a sua viabilidade.</li> </ul>	<p><b>Fixado livremente entre as partes, podendo conter os termos de reestruturação da atividade económica:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Do devedor</li> <li>-Do passivo do devedor</li> <li>-Da estrutura legal do devedor</li> <li>-Dos novos financiamentos a conceder ao devedor</li> <li>-Das novas garantias a prestar pelo devedor</li> </ul>	<p><b>Deverá conter, no mínimo:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Identificação do devedor;</li> <li>-Identificação do perito responsável pela reestruturação, se nomeado;</li> <li>-Descrição da situação económica do devedor e da situação dos trabalhadores, assim como uma descrição das causas e extensão das dificuldades do devedor;</li> <li>-Ativo e passivo do devedor no momento da formalização do plano de reestruturação;</li> <li>-Identificação, individual ou por classes, dos credores cujos créditos serão afetados pelo plano, com indicação dos montantes dos créditos que serão sujeitos ao plano;</li> <li>-Identificação, individual ou por classes, dos credores cujos créditos não serão afetados pelo plano, com indicação dos montantes dos créditos que serão sujeitos ao plano, bem como as razões para a não afetação;</li> <li>-Contratos com obrigações recíprocas pendentes de cumprimento que, se for o caso, serão resolvidos em virtude do plano;</li> <li>-Se o plano afetar os direitos dos sócios, o valor nominal das respetivas ações ou participações sociais;</li> <li>-Medidas de reestruturação operacional propostas, fluxos de caixa estimados do plano, bem como medidas de reestruturação financeira da dívida, incluindo financiamento provisório e novo financiamento previsto no plano de reestruturação, com justificação da sua necessidade;</li> <li>-Exposição das condições necessárias para o sucesso do plano de reestruturação e as razões pelas quais oferece uma perspectiva razoável de garantir a viabilidade da empresa, a curto e médio prazo, e de evitar a insolvência do devedor.</li> <li>-Medidas de informação e consulta aos trabalhadores que tenham sido adotadas, ou serão adotadas, incluindo a informação de conteúdo económico relacionada com o plano de reestruturação;</li> <li>-Caso o plano de reestruturação afete o crédito público, deverão fazer parte do conteúdo, as declarações de não dívida da Autoridade Tributária e Segurança Social.</li> </ul>
<b>Impactos Processuais</b>	<p>A partir do momento que é nomeado o AJP:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suspendem-se todas as ações executivas contra a empresa, para cobrança de créditos, durante um período máximo de quatro meses, prorrogável por um mês.</li> <li>• Suspendem-se os processos de insolvência em que seja requerida a insolvência da empresa, bem como os anteriormente requeridos, desde que não tenha sido proferida sentença declaratória da insolvência.</li> <li>• Suspendem-se todos os prazos de prescrição e de caducidade oponíveis pela empresa.</li> </ul>	<p>A partir do momento que é efetuado o depósito do protocolo de negociação:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Extinguem-se os processos judiciais declarativos, executivos ou de natureza cautelar, referentes a créditos incluídos no acordo de reestruturação, com exceção dos processos judiciais de natureza laboral;</li> <li>• Extinguem-se os processos de insolvência instaurados por entidade(s) que seja(m) parte do acordo, desde que não tenha sido declarada, independentemente de o crédito que fundamenta o pedido esteja incluído ou não no acordo.</li> </ul> <p>Por outro lado, também o depósito do acordo de reestruturação determina um algum de</p>	<p>A partir do momento da comunicação de abertura de negociações:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suspendem-se todas as execuções judiciais e extrajudiciais sobre bens ou direitos necessários à continuidade da atividade empresarial ou profissional do devedor, realizadas por credores afetados pelo plano de reestruturação, durante o período de 3 meses, a menos que o devedor solicite a prorrogação.</li> </ul>

		<p>efeitos sobre os processos judiciais, nomeadamente</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Extinção dos processos judiciais declarativos, executivos ou de natureza cautelar, que respeitem a créditos incluídos no acordo de reestruturação;</li> <li>• Extinção dos processos de insolvência, desde que a mesma não tenha ainda sido declarada, que hajam sido instaurados contra o devedor por entidade que seja parte no acordo de reestruturação, independentemente de o crédito que funda o pedido ter sido incluído ou não no acordo de reestruturação.</li> </ul>	
Aprovação	<p><b><u>Se os credores forem classificados em categorias distintas, o plano considera-se aprovado quando assegurar o voto favorável em cada uma das categorias por mais de dois terços da totalidade dos votos emitidos, obtendo dessa forma:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Voto favorável de todas as categorias;</li> <li>- Voto favorável da maioria das categorias (desde que pelo menos uma dessas categorias seja uma categoria de credores garantidos);</li> <li>- Voto favorável de uma maioria das categorias formadas, não existindo a categoria de credores garantidos (desde que pelo menos uma das categorias seja de credores não subordinados);</li> <li>- Voto favorável de pelo menos uma categoria de credores não subordinados em caso de empate.</li> </ul> <p><b><u>Se os credores não forem classificados em categorias distintas, estando presentes ou representados, na votação, credores que representem, no mínimo, 1/3 do total dos créditos relacionados com o direito de voto, se recolhidos cumulativamente:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Voto favorável de mais de 2/3 da totalidade dos votos emitidos;</li> <li>- Voto favorável de mais de 50% dos votos emitidos, correspondentes a créditos não subordinados relacionados com direito de voto;</li> </ul> <p><b><u>Pode ainda ser aprovado o plano se recolher, cumulativamente:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Voto favorável de credores cujos créditos representem mais de 50 /prct. da totalidade dos créditos relacionados com direito de voto;</li> <li>- Voto favorável de mais de 50 /prct. dos votos emitidos correspondentes a créditos não subordinados relacionados com direito de voto.</li> </ul>	<p>Tratando-se de um procedimento voluntário, o acordo considera-se aprovado pelos credores que aceitem a reestruturação do seu crédito, nos termos definidos no acordo de reestruturação proposto, produzindo efeitos apenas para aqueles que o subscrevam.</p>	<p><b><u>Se, por classe de créditos:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Votarem a favor mais de dois terços do montante do passivo correspondente a essa classe (cfr.629.º, n. º1 do TRLC);</li> <li>-Votarem a favor mais de três quartos do montante do passivo correspondente a essa classe, sendo a classe composta por créditos com garantia real (cfr.629.º, n. º2 do TRLC);</li> </ul>
Homologação Judicial	<p><u>Homologação judicial obrigatória.</u></p> <p><u>O plano é homologado:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Se o plano foi aprovado nos termos do número 5 do artigo 17.º-F do CIRE;</li> <li>-Se, no contexto da classificação de credores em categorias distintas, todos os -credores forem tratados de forma igual,</li> <li>-Se, no contexto da classificação de credores em categorias distintas, as categorias “votantes discordantes” são tratadas de maneira igual às outras categorias do mesmo grau e de forma mais favorável do que as categorias de grau inferior;</li> <li>-Se nenhuma categoria de credores recebe ou retém mais do que o montante equivalente à totalidade dos seus créditos;</li> </ul>	<p><u>Homologação judicial não obrigatória.</u></p> <p>Poderá ser solicitada quando um acordo de reestruturação estabelecido nos termos do RERE, seja subscrito por credores que representem as maiorias necessárias ao PER.</p>	<p>Homologação judicial não obrigatória.</p> <p><b><u>Será necessária quando:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-se pretenda estender os seus efeitos a credores ou classes de credores que não tenham votado a favor do plano ou aos sócios do devedor;</li> <li>-se pretenda a resolução de contratos em interesse da reestruturação;</li> <li>-se pretenda proteger o financiamento interino e o novo financiamento previstos no plano, bem como os atos, operações ou negócios realizados no contexto deste.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>-Se a situação dos credores de acordo com o plano é mais vantajosa do que seria num cenário de liquidação da empresa;</li><li>-Se o(s) novo(s) financiamento(s) não prejudica(m) os interesses dos credores;</li><li>-Se o plano de recuperação apresenta perspectivas razoáveis de evitar a insolvência da empresa ou de garantir a viabilidade da mesma.</li></ul>		
--	--	--	--

Fonte: Elaborado pelo autor

## 5 Conclusão

O principal objetivo desta dissertação consistiu em efetuar uma análise dos mecanismos de recuperação, vigentes em Portugal e em Espanha, destinados a empresas em estado de pré-insolvência, por forma a destacar os procedimentos aplicáveis a cada um deles e por forma a materializar uma análise comparativa entre estes, destacando as suas principais semelhanças e diferenças, bem como algumas das vantagens inerentes a cada um deles.

Relativamente aos mecanismos de recuperação em vigor em Portugal, verificou-se a existência de dois procedimentos aplicáveis ao objetivo desta dissertação, sendo eles o PER, designado de Processo Especial de Revitalização, e o RERE, que se trata de um Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas. Verificou-se que ambos os mecanismos se encontram regulados em legislações distintas. Assim, num momento inicial, foi efetuada uma detalhada análise de ambas as legislações que os regulam, complementada com uma revisão da literatura existente.

O Processo Especial de Revitalização (PER), regulado pelo Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE), foi incorporado juntamente com as alterações introduzidas pela Lei n.º 16/2012, de 20 de abril, que refletiu a sexta alteração ao CIRE e onde foi estabelecido um "novo paradigma" da recuperação pré-insolvencial, como resultado do Programa Revitalizar. Trata-se de um procedimento negocial aplicável a qualquer empresa que se encontre em situação económica difícil ou insolvência meramente iminente, é realizado de forma extrajudicial e sob a orientação de um administrador judicial provisório, com a principal finalidade de atingir um acordo com os credores, no sentido de revitalização do devedor, podendo, tal não acontecer, por falta de aprovação do mesmo.

O Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE), foi, por outro lado, introduzido no âmbito do Programa Capitalizar, regulado pela Lei n.º 8/2018, de 2 de março, como substituto do Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial (SIREVE), que havia sido aprovado pelo Decreto-Lei n.º 178/2012, de 3 de agosto, modificado e republicado pelo Decreto-Lei n.º 26/2015, de 6 de fevereiro. Este mecanismo, aplicável às pessoas singulares (não titulares de empresa), coletivas e patrimónios autónomos desde que se encontrem em situação económica difícil ou em situação de insolvência meramente iminente, dispõem de um carácter extrajudicial, uma vez que não carece de intervenção de entidades judiciais. A sua principal finalidade é a recuperação de empresas em dificuldade, por meio de

um acordo de reestruturação, de onde deverá resultar uma alteração da estrutura patrimonial ou financeira da empresa, celebrado entre a empresa e um ou mais dos seus credores.

Após apurados e detalhados ambos os mecanismos vigentes em Portugal, suprarreferidos, partiu-se para a descoberta da legislação espanhola relacionada com a insolvência. Num momento inicial, foi necessário entender a metodologia utilizada pelo legislador espanhol para regular esta matéria, tendo, após uma vasta investigação, sido possível identificar o *Texto Refundido de la Ley Concursal* que, por mero acaso, tinha acabado de sofrer uma das mais significativas reformas no ano de 2022 com a *Ley 16/2022*, com o objetivo de transpor a diretiva (UE) 2019/1023 sobre reestruturação e insolvência. Com esta reforma, surge uma nova figura de recuperação de empresas, implicando uma mudança de paradigma no que concerne ao direito pré-insolvencial espanhol. Ainda que com pouca informação e investigação relevante acerca desta nova matéria pré-insolvencial, chegou-se aos inovadores *Planes de Reestructuración*, aos quais se realizou uma profunda análise, complementada pela revisão da literatura existente.

Durante a análise do TRLC, percebeu-se que era no Libro II que se encontrava regulado o direito pré-insolvencial, no qual o legislador distinguia dois “*institutos preconcursales*”, nomeadamente a “*comunicación de la apertura de las negociaciones con los acreedores*” e os inovadores “*Planes de Reestructuración*”. A comunicação inicial de abertura de negociações com os credores, serve o propósito de “escudo protetor”, disponibilizado à entidade devedora, permitindo-lhe negociar, com os credores, um acordo de reestruturação, e assim beneficiar de determinados efeitos, que contribuam para aliviar alguma pressão exterior, tais como a proteção dos seus ativos.

Relativamente aos *Planes de Reestructuración*, trata-se, como referido acima, de uma novidade completa na legislação. Para além de se estabelecer como um instrumento adicional para empresas em situação de insolvência, procura também incentivar a ação precoce por parte das empresas que antecipam dificuldades futuras, atribuindo um papel fundamental aos credores.

Concluída a análise comparativa dos mecanismos de recuperação pré-insolvência em Portugal e Espanha, foi possível destacar diversas semelhanças e diferenças entre os diferentes sistemas.

Relativamente à natureza dos mecanismos, enquanto o PER é predominantemente judicial, o RERE e os *Planes de Reestructuración* são essencialmente extrajudiciais, embora permitam a homologação judicial em determinadas circunstâncias.

Por outro lado, enquanto, por um lado, o PER é acessível por qualquer tipo de empresas, encontrando-se em situação económica difícil ou em situação de insolvência iminente, por outro lado, o RERE e os *Planes de Reestructuración* estabelecem critérios mais específicos para a sua elegibilidade, excluindo determinadas entidades. Além disso, os *Planes de Reestructuración*, ao contrário do que se verifica para os mecanismos de recuperação portugueses em análise, estes também são aplicáveis a empresas que se encontrem em situação de insolvência atual, não sendo, desta forma, um mecanismo estritamente pré-insolvencial.

Noutra perspetiva, embora se verifique alguma semelhança nos procedimentos associados a cada um dos mecanismos, estes não são uniformes. O processo de início, o conteúdo do plano/acordo, a classificação dos credores e os impactos processuais variam entre os mecanismos, refletindo diferentes abordagens e procedimentos em cada país.

Ainda assim, apesar das diferenças, todos os mecanismos visam proporcionar um ambiente propício para potencializar a recuperação e viabilização das empresas que se submetam a qualquer um deles. A opção entre estes mecanismos dependerá das características e objetivos específicos da empresa devedora, das suas relações com os credores e das suas preferências, em termos de formato judicial ou extrajudicial. Cada um dos mecanismos analisados oferece diferentes ferramentas e benefícios, permitindo que as empresas devedoras escolham a opção mais adequada aos seus objetivos.

Esta dissertação visa representar uma contribuição significativa para a literatura científica no que concerne ao processo de recuperação de empresas, tanto em Portugal como em Espanha, disponibilizando uma análise atualizada sobre o tema, e enriquecendo o conhecimento nesta área específica. Além disso, pretende ser uma mais-valia para estudantes interessados na área de reestruturação de empresas, bem como para aqueles que desejam trabalhar como consultores, e que permitam aprofundar o seu conhecimento.

Um dos principais motivos que levaram à escolha deste tema está relacionado com a sua aplicação no contexto profissional. É sabido que o conhecimento teórico dos mecanismos de recuperação não é suficiente para que um profissional possa auxiliar uma entidade a superar as suas dificuldades financeiras. No entanto, a base teórica disposta neste trabalho, pretende

contribuir, nesse sentido, para o sucesso de futuros profissionais que desejam atuar nesta área específica.

Inicialmente o pretendido seria realizar uma análise comparativa a todos os mecanismos de recuperação de empresas em Portugal e em Espanha, contudo, após averiguar as diversas e complexas alternativas disponibilizadas em ambas as legislações, decidiu-se filtrar a análise para os mecanismos aplicáveis a empresas em situação de pré-insolvência, limitando as opções por forma a possibilitar uma mais adequada e profunda análise aos mecanismos de recuperação elegidos.

Penso que seria interessante, em investigações futuras, materializar uma análise estatística ao desempenho dos mecanismos analisados nesta dissertação, por forma a perceber qual a eficácia e eficiência dos mesmos. Embora tenha sido um dos objetivos definidos inicialmente para esta dissertação, tal não foi possível materializar, muito devido ao facto da falta de informação disponível para consulta, no que concerne a Portugal. Por outro lado, o facto de os *Planes de Reestructuración* serem um instrumento recente também dificultou o acesso a esse tipo de informações.

Por fim, outra sugestão para investigações futuras seria realizar uma análise comparativa dos mecanismos de recuperação disponíveis para empresas em situação de pré-insolvência com um país diferente, ou mesmo realizar uma análise comparativa entre Portugal e Espanha, mas neste caso entre os mecanismos de recuperação para empresas em situação de insolvência declarada, analisando-se os respetivos processos de insolvência e o *concurso de acreedores* algo que, inicialmente, era previsto abordar, mas devido à dimensão e detalhe dos mesmos não foi exequível.

## 6 Referências Bibliográficas

### i) Livros, artigos e dissertações

Abreu, J. (2013). Curso de direito comercial (9.<sup>a</sup> ed.). Almedina.

Álvares, P. (2019). Modelos de Previsão de Falência Empresarial: *Análise Crítica do Z-score de Altman* [Dissertação de Mestrado, Faculdade de Economia da Universidade do Porto]. Repositório Aberto da Universidade do Porto. <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/123454/2/362897.pdf>

Andreu, S. (2023). *Comparativa entre los mecanismos concursales anteriormente vigentes y la reestructuración de la insolvencia concursal en la Reforma del Texto Refundido de la Ley Concursal* [Dissertação de Mestrado, Facultad de Ciencias Sociales Y Jurídica]. Repositório RediUMH. <http://dspace.umh.es/bitstream/11000/29260/1/TFG-Albertus%20Andreu%2c%20Sof%c3%ada.pdf>

Asensio, C. (2023). La comunicación de apertura de negociaciones con los acreedores. In A.Martins & C.Asensio, (Orgs), *Reestruturação de empresas e exoneração do passivo restante em Portugal e Espanha* (77-99).

Asunción, A. (2016). *Las Sucesivas Reformas de la Legislación Concursal* [Dissertação de Mestrado, Facultad De Ciencias Sociales, Jurídicas Y De La Comunicación]. UVaDOC - Repositorio Documental de la Universidad de Valladolid. <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/18441/TFG-N.492.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Brea, G. (2022). *El pre-pack concursal en España: análisis y aplicación* [Dissertação de Mestrado, Facultad de Ciencias Empresariales y del Trabajo de Soria]. UVaDOC - Repositorio Documental de la Universidad de Valladolid]. UVaDOC - Repositorio Documental de la Universidad de Valladolid. <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/54015/TFG-O%202089.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Brites, A. (2018). *A Mediação na Insolvência – o Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas* [Dissertação de Mestrado, Escola Superior de Tecnologia E Gestão

Politécnico de Leiria]. Repositório Institucional de Informação Científica do Instituto Politécnico de Leiria.

[https://iconline.ipleiria.pt/bitstream/10400.8/3397/1/Dissertacao\\_MSE\\_Ana%20Catarina%20Silva%20Brites.pdf](https://iconline.ipleiria.pt/bitstream/10400.8/3397/1/Dissertacao_MSE_Ana%20Catarina%20Silva%20Brites.pdf)

Cardoso, S. (2015). *Processo Especial De Revitalização O Efeito De Stand Still* [Relatório de Estágio, Faculdade de Direito da Universidade Nova de Lisboa]. Repositório Institucional da Universidade Nova de Lisboa.  
[https://run.unl.pt/bitstream/10362/17143/1/Cardoso\\_2015.pdf](https://run.unl.pt/bitstream/10362/17143/1/Cardoso_2015.pdf)

Conceição, A. (2013). A Noção de Insolvência Iminente: Breve análise da sua aplicação à insolvência de consumidores em Espanha e Portugal. *Revista de Ciências Empresariais e Jurídicas*, (23), 27–38.  
<https://parc.ipp.pt/index.php/rebules/article/view/991/450>

Costa, L. (2022). O Processo Especial de Revitalização com as alterações introduzidas pela Lei n.º 9/2022, de 11 de janeiro. *Revista Eletrónica de Direito*, 29 (3), 80-103.  
[https://cij.up.pt/client/files/0000000001/5-leticia-costa\\_1958.pdf](https://cij.up.pt/client/files/0000000001/5-leticia-costa_1958.pdf)

Epifânio, M. (2014). *Manual de Direito da Insolvência* (6.ª ed.). Almedina.

Epifânio, M. (2019). *As alterações ao Processo Especial de Revitalização e o Novo Processo Especial para Acordo de Pagamento*. Universidade Católica Editora Porto.

Epifânio, M. (2020). *Manual de Direito da Insolvência* (7.ª ed.). Almedina.

Fernandes, L. & Labareda, J. (2013). *Código da Insolvência e da recuperação de empresas anotado* (2.ª ed.). Quid Juris.

Fernandes, L. & Labareda, J. (2015). *Código da insolvência e da recuperação de empresas: anotado* (3.ª ed.). Quid Juris.

Fernández-Peñaflor, E. & Gabeiras, B. (2022). Los planes de reestructuración. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, (59), 30-70.  
<https://www.uria.com/documentos/publicaciones/8154/documento/art02.pdf?id=13116&forceDownload=true>

- Ferreira, V. (2016). *O Processo Especial de Revitalização: a (in)aplicabilidade às pessoas singulares* [Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra]. Repositório do Instituto Politécnico de Coimbra. [https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/18069/1/Virginia\\_Ferreira.pdf](https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/18069/1/Virginia_Ferreira.pdf)
- Fonseca, M. (2018). *Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas: Uma evolução perante o Sistema de Recuperação de Empresas por Via extrajudicial?* [Dissertação de Mestrado, Faculdade de Direito - Escola do Porto]. Repositório Institucional da Universidade Católica Portuguesa. <https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/27809/1/Tese%20Miguel%20Fonseca.pdf>
- Frias, P. (2023). *Las Nuevas Instituciones Preconcursoales Introducidas Por La Ley 16/2022 De Reforma Del Texto Refundido De La Ley Concursal* [Dissertação de Mestrado, Universitat Pompeu Fabra Barcelona]. UVaDOC - Repositorio Documental de la Universidad de Valladolid]. e-Repositori UPF. <https://repositori.upf.edu/bitstream/handle/10230/57440/TFGDRET2023ArcoNuevas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gonçalves, L. (2022). *O Regime Extrajudicial De Recuperação De Empresas (Rere)* [Dissertação de Mestrado, Escola Superior de Tecnologia e Gestão Politécnico do Porto]. Repositório Científico do Instituto Politécnico do Porto. [https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/22292/1/DM\\_LilianaGon%c3%a7alves\\_MSOL\\_2022.pdf](https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/22292/1/DM_LilianaGon%c3%a7alves_MSOL_2022.pdf)
- Hernández, A. (2022). *La Preconcuralidad En El Derecho Español* [Dissertação de Mestrado, Facultad de Ciencias Sociales, Jurídicas y de la Comunicación]. UVaDOC - Repositorio Documental de la Universidad de Valladolid]. UVaDOC - Repositorio Documental de la Universidad de Valladolid. <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/55647/TFG-N.%202021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Jesus, T., Sarmiento, M., & Duarte, M. (2017). *Ética e responsabilidade social*. Dos Algarves: A Multidisciplinary e-Journal. <https://www.dosalgarves.com/rev/N29/2rev29.pdf>

- Kalil, M. (2017). A evolução das falências e insolvências no Direito português. *Revista de Direito Comercial*, 338-384.
- Leitão, A. (2019). O efeito standstill do Processo especial de revitalização e do Processo Especial para Acordo de Pagamentos. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*, 60 (1), 77-90.  
[https://repositorio.ul.pt/bitstream/10451/55091/1/RFDUL\\_LX\\_2019\\_1%20-%20Adelaide%20Menezes%20Leit%c3%a3o.pdf](https://repositorio.ul.pt/bitstream/10451/55091/1/RFDUL_LX_2019_1%20-%20Adelaide%20Menezes%20Leit%c3%a3o.pdf)
- Leitão, L. (2013). *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas: Anotado* (7.<sup>a</sup> ed.). Almedina.
- Leitão, L. (2017). *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas: Anotado* (9.<sup>a</sup> ed.). Almedina.
- Leitão, L. (2018). *Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas: Anotado* (10.<sup>a</sup> ed.). Almedina.
- Machado, J. (2017). *O dever de renegociar no âmbito pré-insolvencial - Estudo comparativo sobre os principais mecanismos de recuperação de empresas*. Almedina.
- Madeira, P. (2001). Empresas em situação difícil: Recuperação ou Falência. *Jornal do Técnico de Contas e da Empresa (JTCE)*, 33 (430), 567-569.  
<https://repositorio.ipcb.pt/bitstream/10400.11/974/1/Empresas%20I.pdf>
- Martins, A. (2015). *Um curso de direito da insolvência*. Almedina.
- Narváez, M. (2022). La comunicación de la apertura de las negociaciones con los acreedores. *Actualidad Jurídica Uría Menéndez*, (59), 13-29.  
<https://www.uria.com/documentos/publicaciones/8153/documento/art01.pdf?id=13117&forceDownload=true>
- Pereira, J. (2014). *A revitalização económica dos devedores*. Centro de Estudos Judiciários.  
<https://www.blook.pt/publications/fulltext/b5855d80e775/>
- Resende, A. (2022). *Prevenção da Crise e Insolvência Empresarial - O papel do Auditor* [Dissertação de Mestrado, Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto]. Repositório Científico do Instituto Politécnico do Porto.  
[https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/22324/1/Ana\\_Resende\\_MAA\\_2022.pdf](https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/22324/1/Ana_Resende_MAA_2022.pdf)

Serra, C. (2013). *I Congresso de Direito da Insolvência*. Almedina.

Serra, C. (2020). O Processo Extraordinário de Viabilização de Empresas (PEVE) e outras medidas da Lei n.º 75/2020. *Revista de Direito Comercial*, 2019-2103.

Serra, C. (2021). *Lições de Direito da Insolvência* (2.ª ed.). Almedina.

Serra, C. (2023). A harmonização do direito da reestruturação e da insolvência a partir do exemplo português: “Percalços” da transposição da directiva 019/1023 pela lei n.º 9/2022. In A.Martins & C.Asensio, (Orgs), *Reestruturação de empresas e exoneração do passivo restante em Portugal e Espanha* (03-22). Instituto Jurídico - Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra.

Vasconcelos, M. (2017). *Recuperação de empresas: o processo especial de revitalização*. Almedina.

## **ii) Legislação**

Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 53/2004, de 18 de março;

Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e de Falência, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 132/93, de 23 de abril;

Lei n.º 9/2022, de 11 de janeiro;

*Ley 16/2022, de 5 de septiembre, de reforma del texto refundido de la Ley Concursal*

*Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal;*

Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas, aprovado pela Lei n.º 8/2018, de 2 de março;