

Tema Económico

113

Janeiro 2023



**Recuperação e revitalização empresarial –
um balanço dos mecanismos judiciais e
extrajudiciais**

Teresa Maria Rebelo

Recuperação e revitalização empresarial – um balanço dos mecanismos judiciais e extrajudiciais

Teresa Maria Rebelo¹

Resumo

A Diretiva sobre reestruturação e insolvência (Diretiva (UE) 1023/2019, de 20 de junho) dá enfoque à importância de uma reestruturação preventiva da parte das empresas para evitar o agravamento de dificuldades que podem conduzir à insolvência, priorizando a criação de diversos mecanismos de alerta que possam ajudar os órgãos de gestão numa tomada de decisão em tempo útil. De igual forma, é valorizada a via extrajudicial e a existência de instrumentos alternativos, para que a máquina judicial seja libertada de processos que reúnem condições de aprovação de planos de recuperação numa esfera mais reduzida, fora dos tribunais.

A transposição desta Diretiva para o quadro jurídico português foi feita em janeiro de 2022. Neste documento, é apresentado um balanço dos mecanismos judiciais e extrajudiciais em Portugal, das fragilidades encontradas ao nível extrajudicial, nomeadamente do Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE), do funcionamento do Mecanismo de Alerta Precoce (MAP) em Portugal e da importância de uma divulgação do papel do mediador de recuperação de empresas enquanto perito qualificado para apoiar as empresas em sede de recuperação ou de revitalização empresarial.

JEL Classification: G33, G34

Keywords: mecanismos judiciais e extrajudiciais, reestruturação preventiva, insolvência, alerta precoce, mediador de recuperação de empresas

Nota: Este artigo é da responsabilidade exclusiva dos autores e não reflete necessariamente as posições do GEE ou do Ministério da Economia e do Mar.

¹ Gabinete de Estratégia e Estudos do Ministério da Economia e do Mar

Índice

1	Introdução.....	7
2	Instrumentos disponíveis em vias diferentes: o judicial e o extrajudicial	9
3	Instrumentos extrajudiciais	10
3.1	Reestruturação de créditos	10
3.2	Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE)	12
3.2.1	Considerações gerais e principais características.....	12
3.2.2	Conversão do RERE em Processo Especial de Revitalização (PER).....	13
3.2.3	Governança e monitorização do RERE	14
3.2.4	O Mediador de Recuperação de Empresas (MRE)	15
4	Instrumento judicial temporário e de negociação extrajudicial	19
4.1	Processo Extraordinário de Viabilização de Empresas (PEVE)	19
4.1.1	Considerações gerais e caracterização.....	19
4.1.2	A adesão ao PEVE	21
5	Instrumentos judiciais	23
5.1	Processo Especial de Revitalização (PER)	23
5.1.1	Considerações gerais.....	23
5.1.2	Evolução do PER – dados estatísticos	26
5.2	Processo de Insolvência e de Recuperação de Empresas (PIRE)	33
5.2.1	Considerações gerais.....	33
5.2.2	Evolução das insolvências – dados estatísticos	38
6	Prevenir a Insolvência	45
6.1	Mecanismos de alerta em Portugal – Autodiagnóstico Financeiro e Mecanismo de Alerta Precoce.....	45
6.2	Mecanismos de alerta disponíveis vs Reestruturação preventiva	49
7	Conclusões e recomendações	51
8	Referências bibliográficas.....	53

Índice de Figuras

- Figura 1 – Instrumentos judiciais e extrajudiciais para recuperação de empresas
- Figura 2 – Funções do Mediador de Recuperação de Empresas
- Figura 3 – Mediadores de recuperação de empresas nomeados
- Figura 4 – SNF em Portugal, 2021, por dimensão
- Figura 5 – PEVE, movimento processual e tipologia de encerramento de processos
- Figura 6 – Alteração do CIRE em 2017 – segregação de instrumentos judiciais pré-insolvência
- Figura 7 – Marcos na evolução legislativa do CIRE
- Figura 8 – O alerta precoce, da Diretiva para o Direito Português

Índice de Caixas

- Caixa 1 – Caracterização do RERE
- Caixa 2 – Efeitos e benefícios do RERE
- Caixa 3 – Caracterização do PEVE
- Caixa 4 – Efeitos e benefícios do PEVE
- Caixa 5 – Caracterização do PER
- Caixa 6 – Efeitos e benefícios do PER
- Caixa 7 – Caracterização do Processo de Insolvência
- Caixa 8 – Efeitos
- Caixa 9 – Características do plano de recuperação e benefícios
- Caixa 10 – Autodiagnóstico Financeiro (ADF)
- Caixa 11 – Mecanismo de Alerta Precoce (MAP)

Índice de Gráficos

- Gráfico 1 – PEVE, movimento processual, ano 2021 e 1ºTrimestre/2022
- Gráfico 2 – PER, movimento processual (n.º)
- Gráfico 3 – PER, processos findos por tipologia de devedor (peso%)
- Gráfico 4 – PER, tipologia de encerramento (peso%)
- Gráfico 5 – PER, processos findos referentes a empresas, por setor de atividade
- Gráfico 6 – PER, processos entrados e findos com homologação de plano (VH%)

Gráfico 7 – PER, processos findos por setor de atividade (VH%)

Gráfico 8 – PER, processos findos referentes a empresas

Gráfico 9 – PER, processos findos referentes a empresas, por setor de atividade – visão sobre o 2º Trimestre/2022 (n.º)

Gráfico 10 – PER, processos findos por setor de atividade (peso%)

Gráfico 11 – Taxa de sucesso no PER (2012-2019)

Gráfico 12 – Duração média dos processos de falência, insolvência e recuperação de empresas findos nos tribunais judiciais de 1ª instância (meses)

Gráfico 13 – Processos de falência, insolvência e de recuperação de empresas, findos, por escalão de valor da dívida (%)

Gráfico 14 - Insolvências decretadas, por tipologia de devedor (n.º)

Gráfico 15 – Processos com créditos reconhecidos que apresentaram pagamentos (média %)

Gráfico 16 – Insolvências decretadas por setor de atividade (n.º)

Gráfico 17 – Insolvências decretadas por setor de atividade – visão sobre o 2º Trim/2022 (peso %)

Gráfico 18 - Relação entre insolvência e revitalização empresarial

1 Introdução

Antes do contexto de pandemia COVID-19, o mundo e os mercados experienciavam já as características VUCA (*volatile, uncertain, complex and ambiguous*), sendo cada vez mais premente as empresas promoverem capacidades de análise e de aprendizagem rápida e adaptativa, numa postura de proatividade face ao contexto de aceleração da mudança, promovendo a tomada de decisões atempada, a sustentabilidade e a resiliência dos respetivos negócios.

A pandemia COVID-19 veio evidenciar a fragilidade do mundo em que vivemos, gerou um clima de incerteza revelando que, para além de uma estratégia de longo prazo, é importante ter capacidade de adaptação perante mudanças constantes.

Neste contexto, os gestores beneficiam hoje, por isso, da possibilidade de adoção de práticas para rapidamente aprenderem e se adaptarem à mudança e desafiarem os seus próprios modelos tradicionais de gestão e de sucesso. Como referiu Klauss Schwab, Presidente Executivo do Fórum Económico Mundial, “Os decisores costumam ser frequentemente influenciados pelo pensamento tradicional linear (e não disruptivo) ou estar tão absorvidos pelas preocupações imediatas que dificilmente conseguirão pensar estrategicamente sobre as forças de disrupção e inovação que estão a moldar o nosso futuro”².

A realidade ímpar em que vivemos, e o impacto disruptivo nos negócios das organizações, conduz a necessidades de gestão cada vez mais cirúrgicas, por forma a evitar situações de maior pressão e de desequilíbrio financeiro. É fundamental que a capacidade de análise para identificar constrangimentos seja rápida e que, perante dificuldades de tesouraria, não se descure a situação na expectativa face à melhoria da atividade económica da empresa, as quais tendem a aumentar à medida que os credores forem exigindo a regularização dos seus créditos. A acumulação de dívida acaba por condicionar o financiamento das empresas e contribui para uma perda de valor e uma cristalização da deterioração, que poderá ser irreversível.

Existem vários instrumentos ao dispor das empresas que, perante cenários de dificuldades de tesouraria temporárias ou mesmo de incapacidade financeira para cumprir as suas obrigações, permitem encontrar soluções para ultrapassar essas adversidades, tornando possível a sua viabilização económica e financeira. No entanto, não basta a existência dos referidos instrumentos; é essencial que as empresas os conheçam, que se utilizem vários canais de divulgação, para contribuir para uma maior difusão da informação e que as equipas de gestão se empenhem e recorram à solução que melhor se adequa à sua situação.

² World Economic Forum, “The Fourth Industrial Revolution”, 2016

Tendo por base um enquadramento prévio de cada um dos instrumentos dirigidos à recuperação e à revitalização empresarial existentes atualmente em Portugal, o objetivo deste trabalho consiste em i) sistematizar os mecanismos extrajudiciais e judiciais de recuperação e revitalização empresarial e ii) identificar fragilidades operacionais e suscetíveis de intervenção no sentido de um maior alinhamento com os objetivos preconizados na Diretiva (UE) 2019/1023, de 20 de junho³, transposta para o ordenamento jurídico nacional no início de 2022.

Assim, o trabalho encontra-se estruturado da seguinte forma:

- Capítulo 1 – apresentam-se as vias possíveis a seguir pelas empresas que estejam numa situação financeira desfavorável – extrajudicial ou judicial – e os instrumentos disponíveis em cada uma dessas vias;
- Capítulo 2 – sistematizam-se os instrumentos extrajudiciais de recuperação de empresas, apresentando os seus traços gerais e a importância conferida aos mesmos, focando também os pontos fracos detetados;
- Capítulo 3 – caracteriza-se o Processo Extraordinário de Viabilização de Empresas (PEVE), enquanto instrumento criado durante o período de pandemia COVID-19 e a adesão por parte das empresas;
- Capítulo 4 – abordam-se os instrumentos judiciais, Processo Especial de Revitalização (PER) e Processo de Insolvência e Recuperação de Empresas (PIRE), focando a evolução legislativa e de propósito inerentes a cada um;
- Capítulo 5 – apresenta-se uma caracterização dos mecanismos de alerta precoce existentes, abordando-se as fragilidades que poderão comprometer a eficácia de uma reestruturação preventiva.

³ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L1023&from=EN>

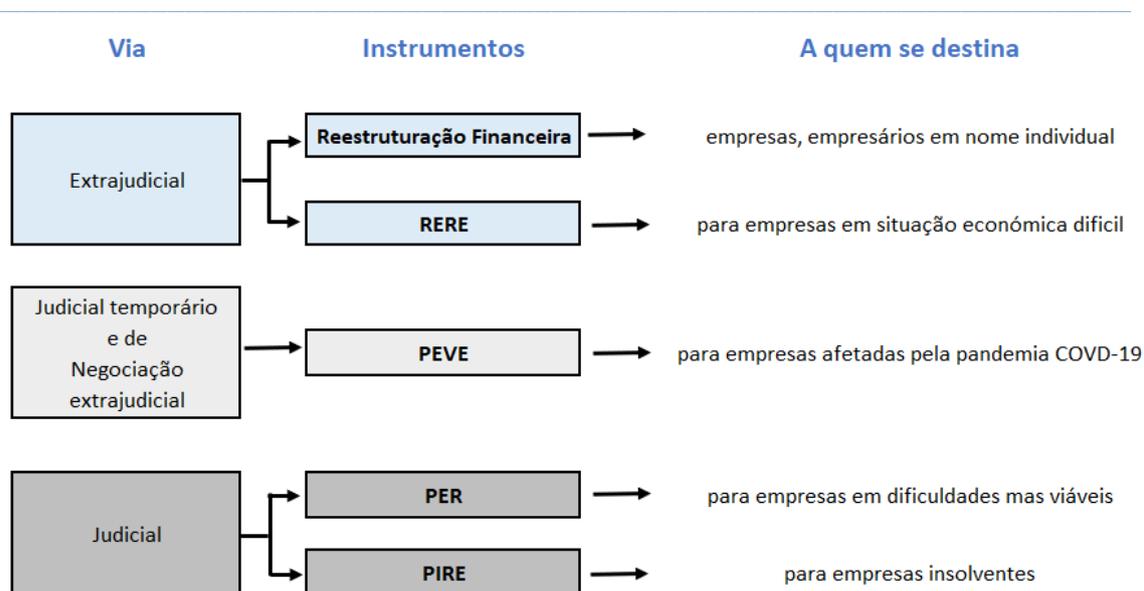
2 Instrumentos disponíveis em vias diferentes: o judicial e o extrajudicial

A recuperação de empresas em situação financeira difícil ou de crise pode desenvolver-se em duas dimensões distintas:

- **judicial**, exigindo a entrega de requerimento no tribunal competente da zona onde se localiza a sede da empresa, seguindo o percurso nesta via com a intermediação de um administrador judicial de insolvência e vinculando, por norma, todos os credores;
- **extrajudicial**, em que devedor e credores se articulam com vista a definirem um acordo viável que permitirá a recuperação da empresa e assegurará de igual forma que os credores recuperem os seus créditos.

Os instrumentos disponíveis no quadro nacional estão sistematizados na Figura 1 seguindo-se uma caracterização dos mesmos, identificando efeitos e benefícios gerados, bem como ajustamentos implementados nos últimos anos com uma abordagem dos principais aspetos em termos de evolução legislativa e que também resultam da transposição das Diretivas Europeias para o quadro jurídico nacional.

Figura 1 – Instrumentos judiciais e extrajudiciais para recuperação e revitalização de empresas



Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

A escolha do instrumento é um processo de grande importância. Com efeito, dependendo da fase em que a empresa se encontre em termos de exigências financeiras decorrentes do exercício da sua atividade ou de novas necessidades de investimento e financiamento, poderá ser preferível optar pela via extrajudicial ou pela judicial.

O sucesso da operação será tanto maior quanto o conhecimento que a empresa, em situação económico-financeira difícil, possa ter acerca das características de cada mecanismo e das respetivas consequências e benefícios.

3 Instrumentos extrajudiciais

3.1 Reestruturação de créditos

Numa primeira instância, a reestruturação voluntária de créditos poderá ser a opção mais adequada, em que o devedor, após uma análise detalhada da estrutura do seu passivo e das previsões de tesouraria, que reflitam a atividade operacional, de investimento e financiamento, pode, por exemplo:

- reformular alguns financiamentos para evitar incumprimentos com os seus credores;
- regularizar prestações vencidas num novo plano de reembolso ou fazer uma reestruturação e consolidação financeira da dívida com pressupostos de operação mais adequados ao seu nível de tesouraria;
- concluir que terá de aumentar o capital social ou recorrer a financiamentos dos sócios para não agravar o grau de endividamento e a sua dependência face a terceiros.

Os financiamentos bancários são as operações mais escolhidas para efeitos de reestruturação, em que o devedor visa condições mais vantajosas junto das instituições de crédito que lhe permitam honrar os compromissos.

Estes acordos podem contemplar várias alterações, nomeadamente, o alargamento das maturidades dos empréstimos, revisão de taxas de remuneração da dívida e/ou alteração de garantias associadas que possam contribuir para uma melhor avaliação do risco e proporcionar condições mais favoráveis ao devedor.

Para além das garantias reais, os acordos de reestruturação podem envolver também condições especiais de garantia e segurança, ou seja, garantias pessoais em próprio benefício do credor (exemplo, *cross default*⁴, *ownership*⁵, *negative pledge*⁶, *pari passu*⁷ e *stand-still*⁸).

⁴ *Cross default* – cláusula que atua como meio compulsório de cumprimento contratual já que, o incumprimento num contrato de reestruturação financeira implica o vencimento antecipado do financiamento, sendo de aplicação transversal a outros contratos com o mesmo credor (ou outros), independentemente de aqueles estarem a ser cumpridos.

⁵ *Ownership* – implica a obrigatoriedade de manutenção da participação social detida à data da celebração do acordo de reestruturação financeira.

⁶ *Negative pledge* – devedor e garante comprometem-se a não alienar os bens objeto de garantia e a não onerar com outras garantias para além das estabelecidas no momento da reestruturação. A violação da cláusula é sancionada com o vencimento antecipado do financiamento.

⁷ *Pari passu* – cláusula que assenta no princípio de igualdade entre os credores, evitando preferências pelo cumprimento dos acordos de reestruturação em detrimento dos restantes.

⁸ *Stand still* – cláusula que inibe o devedor de determinadas ações ou exige autorização prévia por parte do credor.

Assim, de uma forma sintética,

A reestruturação de créditos resulta de uma medida negocial, que corre numa esfera extrajudicial, e que culmina num acordo ou contrato de reestruturação da dívida estabelecido entre devedor e credores, com forte probabilidade de sucesso quando utilizada em tempo útil.

As vantagens dos acordos de reestruturação financeira da dívida são diversas, tanto para o devedor como para os credores envolvidos.

Vantagens para a empresa devedora

- Desenvolve, por iniciativa, um processo negocial com os credores que considera prementes, dadas as características dos financiamentos, o grau de exigência e o seu impacto ao nível das necessidades de tesouraria;
- Permite-lhe reestruturar o crédito com condições mais vantajosas, com vista a melhorar o nível de solvência e continuar a sua atividade económica de forma regular;
- Permite-lhe regularizar situações de incumprimentos, ou de incumprimento iminente, promovendo também a imagem da gerência junto dos credores pela atitude proativa;
- É uma medida de carácter confidencial, ou seja, envolve apenas o devedor e o credor em causa, não tendo a empresa que expor a sua situação perante os restantes *stakeholders*;
- Desafia a agilidade por parte dos gestores e a capacidade de influência e negociação com os credores, com vista à prossecução dos interesses organizacionais.

Vantagens para os credores envolvidos

- O acordo de reestruturação é uma forma de assegurar o cumprimento das obrigações por parte do devedor e robustecer garantias, tanto reais como pessoais;
- Por esta via, mais facilmente conseguem atingir o seu objetivo de recuperação total do crédito concedido, sem necessidade de intervenção executiva sobre o devedor.

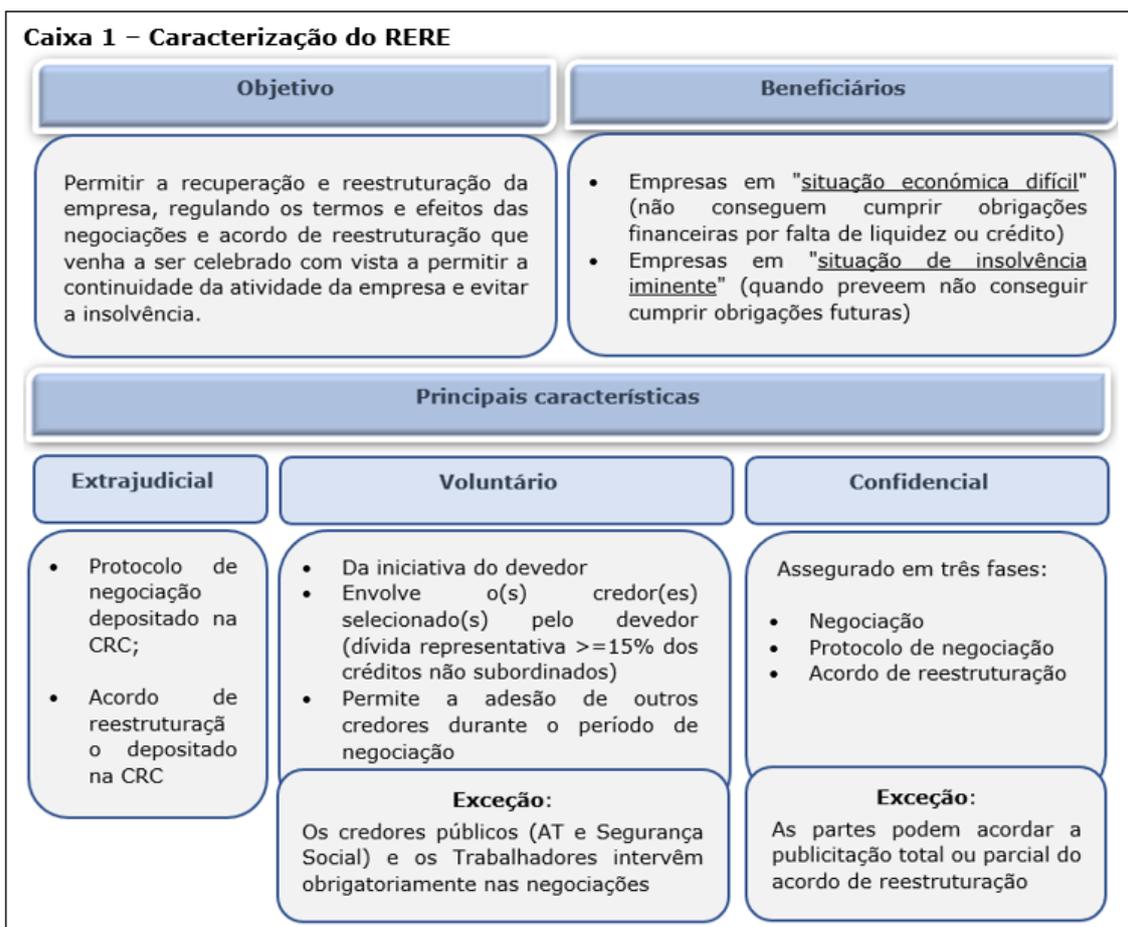
3.2 Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE)

3.2.1 Considerações gerais e principais características

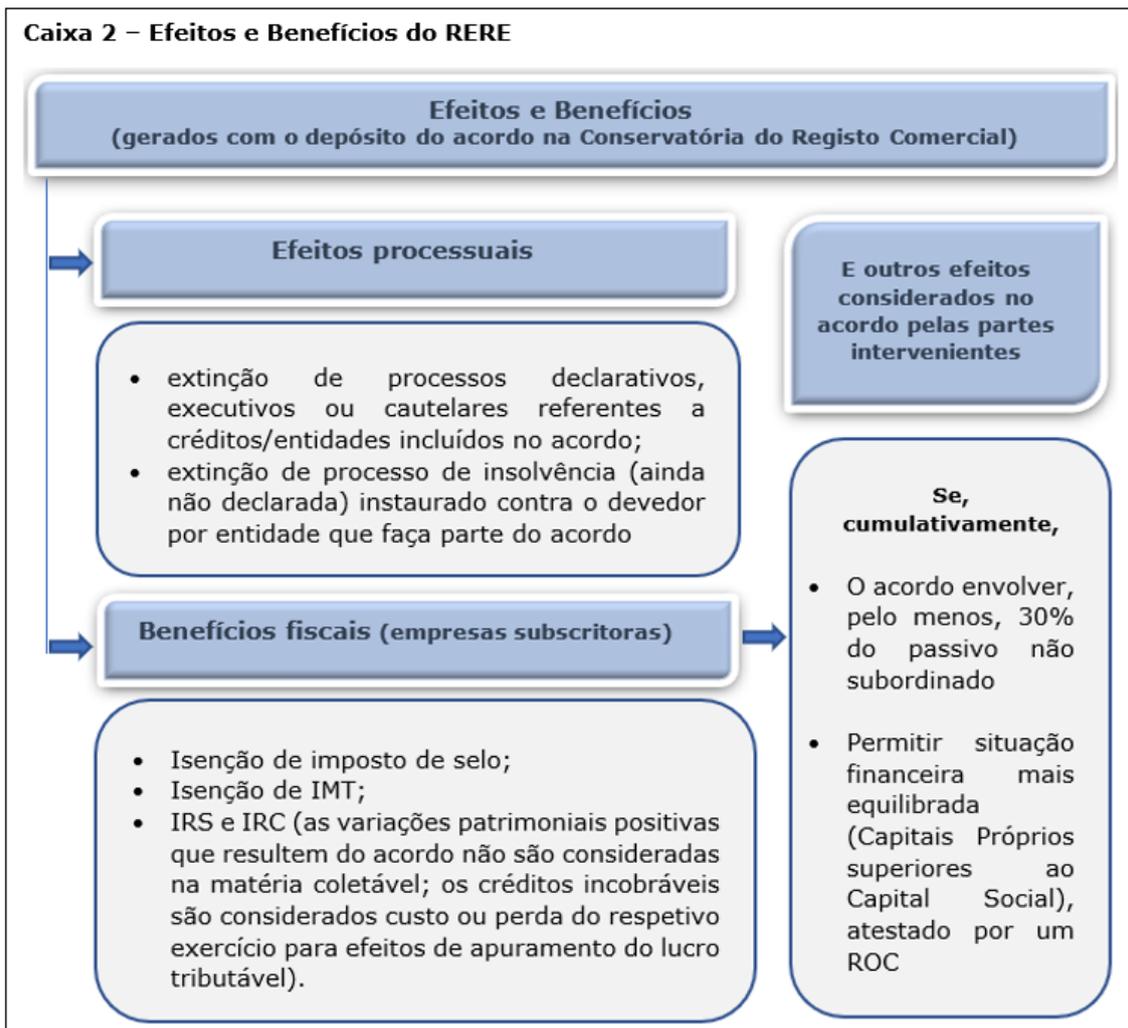
O Regime Extrajudicial de Recuperação de Empresas (RERE) foi introduzido no nosso ordenamento jurídico pela Lei n.º 8/2018, de 2 de março, revogando o Decreto-Lei n.º 178/2012, de 3 de agosto que regulamentava o Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial (SIREVE).

Sucedendo ao SIREVE, o RERE preconiza uma das premissas do Programa Capitalizar na dimensão da reestruturação empresarial. O Programa Capitalizar foi criado em 2016, pela Resolução de Conselho de Ministros n.º 42, de 18 de agosto, tendo como objetivos o apoio à capitalização das empresas, à retoma do investimento e ao relançamento da economia.

O RERE é um instrumento extrajudicial que se desenvolve numa dimensão mais restrita – a mesa de negociações – preferida pelas empresas que assim, sem recurso a tribunais, podem beneficiar de uma decisão de acordo mais célere, bem como da segurança e da privacidade inerente às negociações, evitando o risco de exposição perante os seus *stakeholders* que influencia negativamente oportunidades de negócio e podem conduzir a uma maior perda de valor.



Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.



Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

3.2.2 Conversão do RERE em Processo Especial de Revitalização (PER)

A versatilidade do RERE é evidenciada por outro aspeto muito importante, que é a possibilidade de convolar um acordo RERE num acordo Processo Especial de Revitalização (PER).

Estando celebrado o acordo de reestruturação no âmbito do RERE, e desde que tenha sido subscrito pelos credores representativos das maiorias previstas ao abrigo do PER, ou se a ele vierem a aderir para perfazer a maioria, pode a empresa devedora apresentar-se ao PER, obter a homologação judicial do acordo e, desta forma, conseguir vincular universalmente todos os credores às condições acordadas no âmbito do RERE.

3.2.3 Governança e monitorização do RERE

Dois dos grandes objetivos da Diretiva sobre reestruturação e insolvência têm sido apostar no desenvolvimento de mecanismos extrajudiciais e na reestruturação preventiva.

Esta Diretiva versa sobre: i) os regimes de reestruturação preventiva; ii) o perdão de dívidas e as inibições; iii) as medidas destinadas a aumentar a eficiência dos processos relativos à reestruturação, à insolvência e ao perdão de dívidas, e foi transposta para o Direito Português pela Lei n.º 9/2022, de 11 de janeiro, que entrou em vigor em 11 de abril. O principal objetivo desta Diretiva é o de harmonizar as leis e os processos nos Estados integrados na União Europeia (UE), sobretudo no que respeita a instrumentos de reestruturação preventiva de empresas.

Dada a importância do extrajudicial, já aqui referida neste tema, e ao enfoque que a Diretiva sobre reestruturação e insolvência dá à via extrajudicial, seria de todo o interesse conhecer-se a evolução do RERE, desde a sua criação, em 2018, até à atualidade.

Contudo, o RERE depende da vontade dos empresários em recuperar financeiramente ou revitalizar o seu negócio e a sua gestão não está atribuída a nenhum organismo ou entidade, tal como acontece com o PER e os processos de insolvência, sobre os quais é possível conhecer a sua evolução atendendo às publicações de dados estatísticos feitas pela DGPJ.

A adesão ao RERE é feita através das Conservatórias do Registo Comercial, para depósito do protocolo de negociação e do acordo de reestruturação, não sendo conhecida informação estatística sobre os mesmos. Neste contexto, não dispomos de dados para aferir quantitativamente a evolução da procura deste instrumento por parte das empresas, quantos acordos de reestruturação foram celebrados desde 2018 até ao momento, qual o grau de procura deste instrumento no biénio 2020/2021 marcado pela pandemia COVID-19, entre outros aspetos. O RERE não dispõe, deste modo, de mecanismo de monitorização. Embora tratando-se de um instrumento voluntário, tal não deve ser justificação para a falta de controlo estatístico, uma vez que, sem acesso a informação quantitativa, não é possível analisar o histórico, mas também avaliar e apresentar sugestões de melhoria que possam viabilizar ajustamentos e tornar este instrumento mais atrativo.

Sendo a aposta na via extrajudicial e na reestruturação preventiva duas premissas da Diretiva sobre reestruturação e insolvência, é de todo o interesse criar condições favoráveis que possibilitem a recolha e tratamento de dados no âmbito dos instrumentos extrajudiciais e possam ser úteis no âmbito de estudos, apoio na criação de medidas de política e de eventuais adaptações aos regulamentos jurídicos desses instrumentos.

A falta de gestão do RERE também é uma crítica apontada pela Associação dos Mediadores de recuperação de Empresas (AMRE)⁹:

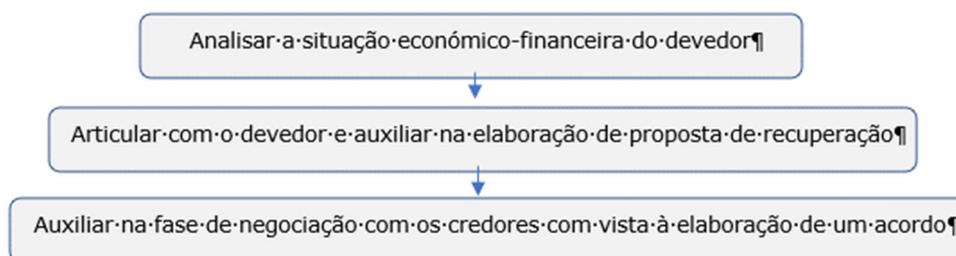
"O sistema extrajudicial não beneficia de uma atribuição de responsabilidades. Nenhuma instituição assume a responsabilidade pelo desempenho do RERE, monitorização, avaliação e direcionamento de programas de melhoria contínua".

3.2.4 O Mediador de Recuperação de Empresas (MRE)

A figura do Mediador de Recuperação de Empresas (MRE) surgiu em 2018 com a Lei n.º 6/2018 que aprova o respetivo Estatuto.

Embora muito associado ao RERE, uma vez que o próprio quadro jurídico deste regime prevê a possibilidade de o devedor solicitar o auxílio de um MRE, esta figura não é exclusiva do RERE. O MRE pode desenvolver um papel de auxílio a empresas que se encontrem em situação económica difícil, mas também em situação de insolvência, pelo que poderá ser requisitado em processos judiciais (PER, PIRE) e extrajudiciais (mesmo tratando-se de um acordo de reestruturação com carácter mais informal).

Fig. 2 - Funções do Mediador de Recuperação de Empresas



Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

O MRE é um profissional especializado, que tem de efetuar com aproveitamento uma formação específica em mediação de recuperação de empresas, suportada pelo próprio, ministrada por uma entidade certificada pela Direção-Geral da Política de Justiça (DGPJ). Para além dessa formação, é requerida experiência em funções de administração, direção ou gestão de empresas, auditoria económico-financeira ou reestruturação de créditos, para que possa prestar o apoio necessário às empresas, quer em sede de diagnóstico, quer durante a fase negocial com os credores ou na elaboração do plano de reestruturação.

A nível nacional existem três listas de MRE, que totalizam 243 profissionais: a Zona Norte e a Zona Centro têm ambas 88 MRE e a Zona Sul conta com 67¹⁰.

⁹ Parecer à Proposta de Lei n.º 115/XIV/3ª que transpõe a Diretiva (EU) 2019/1023, de 09-11-2021.

¹⁰ IAPMEI, listas oficiais.

As empresas podem requer o apoio técnico de um MRE mediante requerimento submetido ao IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, que fará a nomeação do mesmo.

Nos termos definidos no Estatuto do MRE, a atividade deste está centralizada no IAPMEI já que, para além da nomeação, tem a seu cargo as competências de acompanhar, fiscalizar a disciplina e a destituição dos mediadores (artigo 12.º do Estatuto). Por sua vez, aos MRE assiste o dever de fornecer ao IAPMEI toda a informação necessária e que possibilite a avaliação do seu desempenho (n.º 7 do artigo 13.º).

A Diretiva sobre reestruturação e insolvência atribui ênfase ao aconselhamento técnico especializado nas áreas de insolvência e recuperação de empresas, obrigando a que os Estados-Membros definam regras de formação, de supervisão e de remuneração, bem como adotem um regime de transparência ao nível da nomeação destes profissionais. Neste aspeto, quando feita a transposição desta Diretiva para o Direito português, em janeiro de 2022, grande parte do trabalho estava adiantado nesta matéria:

- O Estatuto do MRE já tinha sido aprovado em 2018, através da Lei n.º 6, de 22 de fevereiro;
- As regras de certificação das entidades formadoras com competências para ministrar a formação respeitante aos MRE foram definidas em 2018 pela Portaria n.º 309, de 3 de dezembro;
- Os termos da remuneração do MRE, constituída por uma parte fixa e outra variável (*success fee*, indexada à conclusão de um acordo de reestruturação) foram definidos pelo Decreto-Lei n.º 26/2019, de 14 de fevereiro.

A nível nacional, de salientar ainda a Associação de Mediadores de Recuperação de Empresas (AMRE), fundada em 2020, enquanto entidade sem fins lucrativos, com a missão de divulgar, junto de empresas e associações empresariais, o papel dos profissionais de recuperação de empresas (MRE), bem como valorizar a importância da recuperação e da reestruturação empresarial, contribuindo assim para reduzir o número de insolvências e a preservação de ativos e de valor económico das empresas.

Nomeação de MRE: dados conhecidos

Desde 2018, ano em que foi criado o Estatuto do MRE, e até julho de 2022, foram nomeados cinco mediadores.

Figura 3 – Mediadores de recuperação de empresas nomeados

MRE nomeados		Informação complementar
2020	1	Primeiro MRE nomeado. Empresa desistiu do processo no início de 2021.
2021	3	1 MRE nomeado no âmbito do RERE; 1 MRE extrajudicial e fora do RERE; 1 MRE nomeado no âmbito do PER.
2022	1	Em curso, à data de 29-07-2022.

Fonte: AMRE, em entrevista ao Jornal Económico, de 29-07-2022.

Dada a importância deste tipo de apoio, técnico e profissional, para as empresas no âmbito de um processo de recuperação ou de reestruturação preventiva, e o enfoque patente na Diretiva sobre reestruturação e insolvência, a nomeação de cinco MRE é um número significativamente reduzido, sobre o qual importa refletir.

O tecido empresarial português é esmagadoramente constituído por microempresas e pequenas e médias empresas (PME), representando 99,73% do total de sociedades não financeiras (SNF) em 2021 (Figura 4).

Figura 4 – SNF em Portugal, 2021, por dimensão



Fonte: Banco de Portugal

No âmbito da gestão por empresas de pequena dimensão, e face a organizações de maior dimensão, são de destacar potencialmente riscos associados à menor recetividade à mudança, à menor abertura ao debate de opiniões e sugestões internas divergentes, um fator essencial à promoção da inovação, uma postura mais centralizadora de gestão, que se reflete na agilidade e na capacidade de resposta aos desafios atuais de volatilidade, incerteza,

complexidade. Com o objetivo de promover a sobrevivência de um negócio num mundo cada vez mais volátil e incerto, é necessária uma capacidade rápida de adaptação à mudança para encontrar soluções que permitam ultrapassar adversidades.

Significa que num processo de reestruturação não devem ser apenas equacionadas variáveis financeiras, renegociar prazos e *write-offs* de créditos. Por vezes, a reestruturação passa por um processo mais profundo que envolve questões do ponto de vista operacional, comercial e estratégico, a rever e adaptar. Assim, o recurso a um profissional qualificado e *outsider*, com experiência consagrada noutras realidades organizacionais poderá ser uma mais-valia na elaboração do plano de reestruturação para assegurar a continuidade da empresa no mercado.

4 Instrumento judicial temporário e de negociação extrajudicial

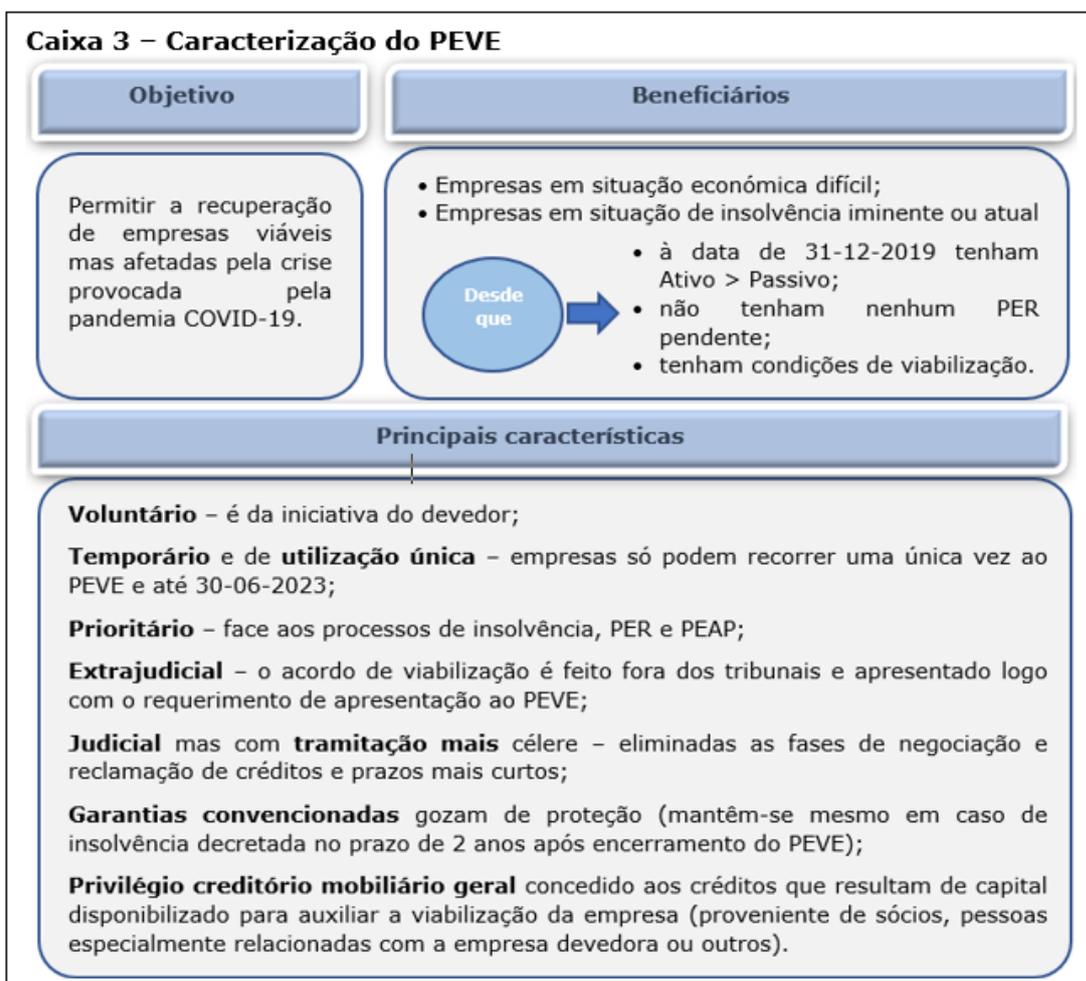
4.1 Processo Extraordinário de Viabilização de Empresas (PEVE)

4.1.1 Considerações gerais e caracterização

O Processo Extraordinário de Viabilização de Empresas (PEVE) foi aprovado pela Lei n.º 75/2020, de 27 de novembro, tratando-se de um mecanismo temporário, extraordinário e prioritário criado para permitir a viabilização de empresas afetadas pela crise económica gerada pela pandemia COVID-19.

Inicialmente, o PEVE teve vigência definida até 31 de dezembro de-2021 mas, devido à incerteza quanto à evolução da crise económica, indissociada da evolução da pandemia, e, à necessidade de prevenir um aumento inevitável do recurso aos processos judiciais com o fim das medidas de apoio e das moratórias, a prorrogação da vigência do PEVE foi alargada até 30 de junho de 2023, através do Decreto-Lei n.º 92/2021, de 8 de novembro.

Nas caixas seguintes é feita uma apresentação dos traços gerais do PEVE quanto às suas principais características, efeitos e benefícios.



Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

Caixa 4 – Efeitos e Benefícios do PEVE

Efeitos (gerados com a nomeação do Administrador Judicial Provisório-AJP)

Efeitos processuais

- Impede a instauração de ações judiciais contra a empresa devedora para cobrança de dívidas;
- Suspende ações judiciais iniciadas;
- Suspende processos de insolvência (ainda sem sentença proferida);

Outros efeitos

- Impede que os fornecedores de serviços essenciais interrompam o fornecimento dos serviços por não pagamento;
- Empresa impedida de praticar atos de especial relevo sem autorização prévia do AJP

Efeitos (gerados com a homologação do acordo)

- PEVE é encerrado;
- Devedor continua a sua atividade;
- Implementado o acordo de viabilização;
- Extingue as ações judiciais pendentes para cobrança de dívidas;
- Extingue processos de insolvência (ainda não declarada) instaurados
- Víncula devedor, credores subscritores do acordo, credores que constam da relação de credores mas que não entraram no acordo e os que queiram aderir mesmo após a homologação

Efeitos (gerados com a não homologação do acordo)

- PEVE é encerrado;
- Extingue todos os efeitos gerados com a nomeação do AJP

Benefícios fiscais (empresas subscritoras)

- Isenção de imposto de selo;
- Isenção de IMT;
- IRS e IRC (as variações patrimoniais positivas que resultem do acordo não são consideradas na matéria coletável; os créditos incobráveis são considerados custo ou perda do respetivo exercício para efeitos de apuramento do lucro tributável).



O acordo envolva, pelo menos, 30% do passivo não subordinado

Outros Benefícios

- Sem custas processuais;
- Taxa de juro reduzida nas dívidas à AT e Seg. Social
 - 25% em planos de 73 a 150 mensalidades;
 - 50% em planos de 37 a 72 mensalidades;
 - 75% em planos até 36 mensalidades;
- Isenção de juros de mora vencidos quando dívida paga até 30 dias após homologação do acordo

Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

4.1.2 A adesão ao PEVE

Desde a data em que foi criado e até ao final do 1.º trimestre de 2022, entraram 25 processos ao abrigo do PEVE e foram feitos 21 encerramentos, dos quais sete corresponderam a planos de viabilização homologados - Figura 5.

Figura 5 – PEVE – movimento processual e tipologia de encerramento de processos

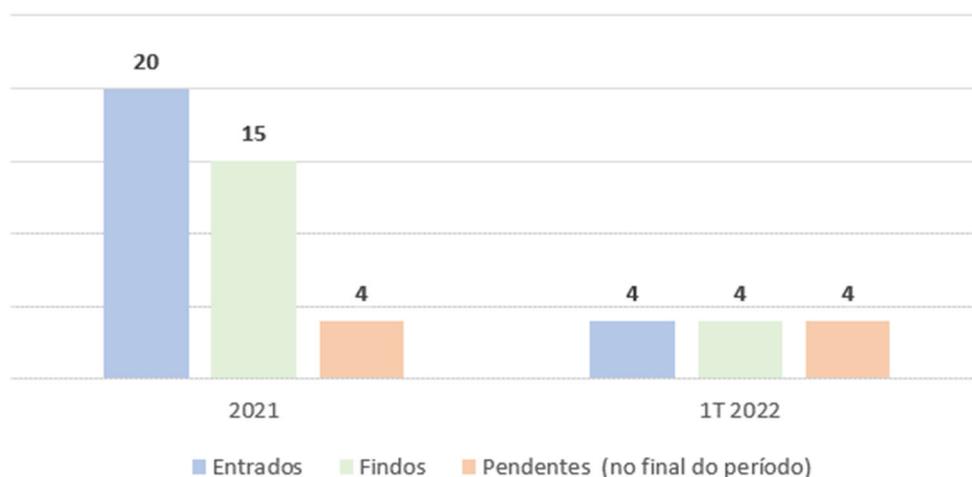
PEVE - Movimento processual (1)				Tipologia de encerramento	Nº processos findos
	Entrados	Findos	Pendentes (2)		
N.º processos	25	21	4	Homologação de plano	7
				Recusa de homologação	4
				Indeferimento liminar	5
				Outros	5
				TOTAL	21

(1) Desde a data de entrada em vigor do diploma, 28-11-2020, até 31-03-2022
(2) Pendentes à data de 31-03-2022

Fonte: Com base em dados da DGPJ

Durante o 1º trimestre de 2022 entraram quatro novos processos e foi registado igual número de processos encerrados.

Gráfico 1 – PEVE, movimento processual – ano 2021 e 1ºTrimestre/2022



Fonte: GEE, com base em dados da DGPJ

Surgindo em contexto de pandemia, o PEVE faz parte de um conjunto mais vasto de medidas de política pública, aprovadas e implementadas, e integra a categoria de Medidas de Apoio à Recuperação Empresarial¹¹.

Em paralelo, foi dinamizado um conjunto de outras medidas de apoio à atividade empresarial, nas áreas do Financiamento, Tesouraria, Investimento, Capitalização e Dinamismo Empresarial, que, cumulativamente com a alteração de regras/suspensão de prazos para apresentação à insolvência (moratória de insolvências) e as moratórias de crédito contribuíram para mitigar o aumento do número de insolvências¹².

De acordo com a posição oficial do Ministério da Justiça, as medidas de apoio e as moratórias bancárias, bem como o clima de incerteza quanto à evolução de atividade económica condicionada pela crise pandémica durante 2021, produziram um efeito semelhante no PEVE manifestado por uma adesão reduzida a este mecanismo.¹³

Acrescidamente, nos requisitos de adesão a este mecanismo poderá existir um entrave, avançado pela Associação Portuguesa de Direito da Insolvência e Recuperação¹⁴, na medida em que o acordo de viabilização deve contar com a subscrição dos credores representativos de, pelo menos, dois terços do passivo do devedor. Atendendo à caracterização do tecido empresarial português, esmagadoramente constituído por micro e PME, com pouco poder negocial perante alguns credores, sobretudo a banca, este requisito de subscrição mínima do acordo de viabilização gera um relevante constrangimento.

¹¹ GEE, “Pilar de Competitividade: Financiamento, Endividamento e Investimento das Empresas de 2021”, 2022

¹² Relatório de Estabilidade Financeira do Banco de Portugal, de dezembro 2021

¹³ Fonte oficial do Gabinete da Senhora Ministra da Justiça, em entrevista ao Jornal de Negócios de 28 de setembro de 2021, em <https://www.jornaldenegocios.pt/economia/justica/detalhe/empresas-ignoram-novo-plano-especial-de-viabilizacao>, [acedido em 11-01-2023].

¹⁴ Entrevista ao Jornal Económico de 23 de julho de 2021, em https://leitor.jornaleconomico.pt/download?token=fbc847590f3fb9b2565536754a9df6c9&file=ESP_SUP_2103.pdf, [acedido em 11-01-2023].

5 Instrumentos judiciais

5.1 Processo Especial de Revitalização (PER)

5.1.1 Considerações gerais

Em 2012, através da Lei n.º 16/2012, publicada em 20 de abril e que entrou em vigor em 20 de maio, foi instituído o Processo de Especial de Revitalização (PER), o qual se encontra regulado no Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE), dos artigos 17.º-A 17.º-J. Destinado, inicialmente, a empresas e a pessoas singulares que pretendessem ver aprovado um plano de recuperação, a adesão ao PER implicava apenas a entrega no tribunal competente de uma manifestação de vontade em encetar negociações, assinada pelo devedor e pelo menos um credor, independentemente do valor e natureza do crédito envolvido.

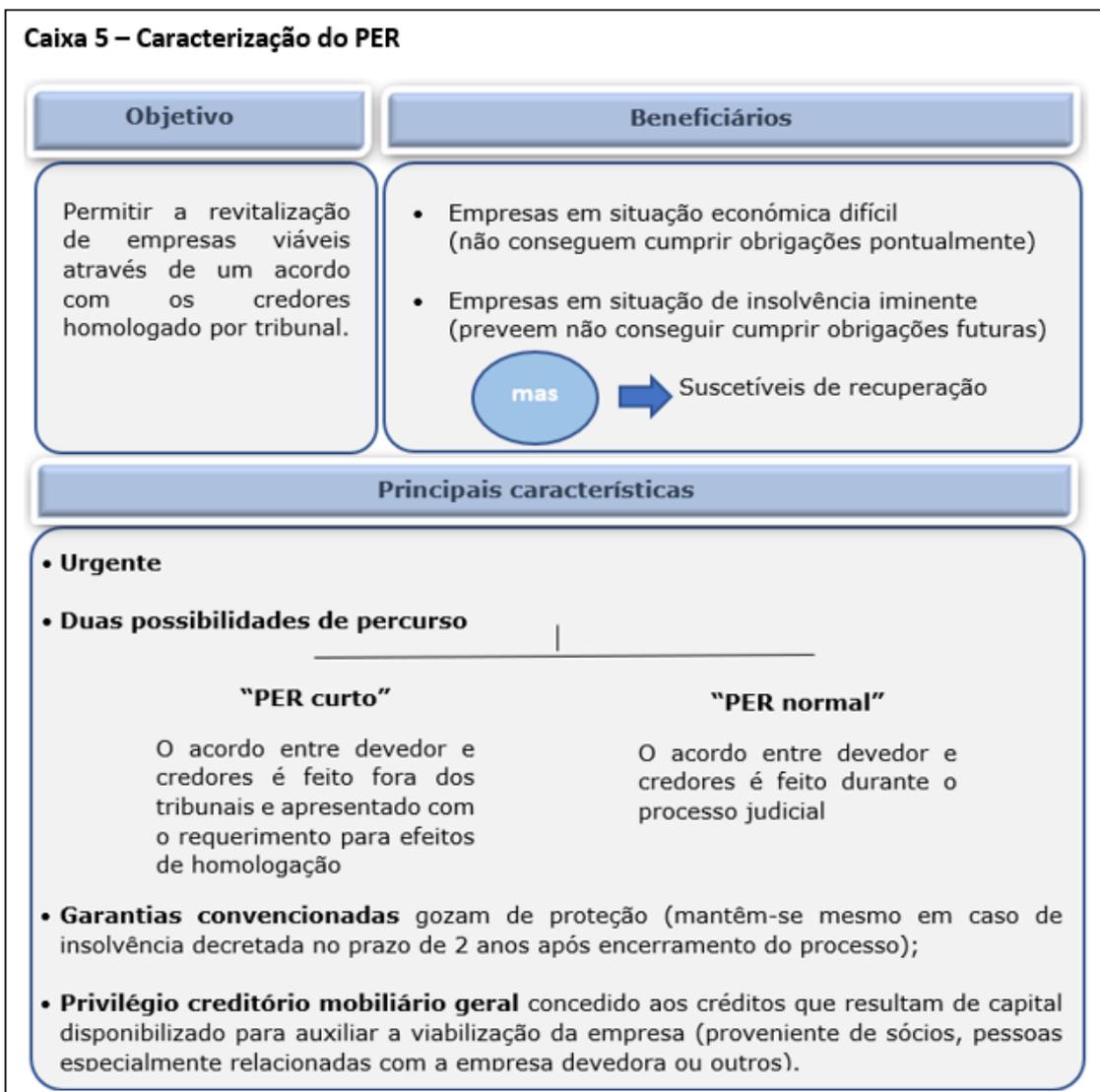
Até à data, o PER passou por diversas adaptações legislativas:

- Em 2015, o Decreto-Lei n.º 26/2015, de 6 de fevereiro, introduziu ajustamentos ao nível dos votos necessários à aprovação do plano de recuperação;
- Em 2017, o Decreto-Lei n.º 79/2017, de 30 de junho, veio conferir uma maior restrição e exigência a este instrumento judicial:
 - O PER passou a ser exclusivo para empresas e as pessoas singulares passaram a ter um mecanismo específico, designado Processo Especial para Acordo de Pagamento (PEAP), também regulamentado no CIRE;
 - A declaração de manifestação de vontade em definir um plano que permita a viabilização da empresa requer a assinatura de credores que representem, pelo menos, 10% dos créditos não subordinados;
 - É exigida uma declaração escrita e assinada, há não mais de 30 dias, por um contabilista certificado ou por um Revisor Oficial de Contas (ROC), que ateste que a empresa não se encontra numa situação de insolvência atual;
 - A acompanhar o requerimento de apresentação ao PER deve constar uma proposta de plano de recuperação e um descritivo da situação atual da empresa em termos financeiros e patrimoniais.
- Em 2022, a Lei n.º 9/2022, de 11 de janeiro consagrou as seguintes alterações:
 - Os novos financiamentos que venham ser concedidos por credores, sócios, acionistas ou pessoas especialmente relacionadas com a empresa, não podem ser considerados nulos, nem insuscetíveis de execução, não podem ser objeto

de impugnação pauliana¹⁵ e gozam de privilégio creditório mobiliário geral graduados acima dos trabalhadores;

- É conferida ao Administrador Judicial Provisório (AJP), a competência de emissão de um parecer sobre se a empresa se encontra em situação de insolvência, podendo a empresa opor-se ou não, definindo as devidas repercussões processuais;
- Institui maior especificidade na instrução do processo, com requisitos aplicáveis ao plano de recuperação.

As Caixas seguintes apresentam uma síntese das características, efeitos gerados e benefícios do PER.



Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

¹⁵ Ação judicial através da qual os credores contestam contratos celebrados pelo devedor dos quais resultaram prejuízos para os credores.

Caixa 6 – Efeitos e Benefícios do PER

Efeitos (gerados com a nomeação do AJP)

Efeitos processuais

- Impede a instauração de ações judiciais contra a empresa devedora para cobrança de dívidas;
- Suspende ações judiciais iniciadas;
- Suspende processos de insolvência (ainda sem sentença proferida);

Outros efeitos

- Impede que os fornecedores de serviços essenciais interrompam o fornecimento dos serviços por não pagamento;
- Empresa impedida de praticar atos de especial relevo sem autorização prévia do AJP

Efeitos (gerados com a homologação do acordo)

- PER é encerrado;
- Devedor continua a sua atividade;
- Implementado o plano homologado;
- Extingue as ações judiciais pendentes para cobrança de dívidas;
- Extingue processos de insolvência (ainda não declarada) instaurados;
- Vincula devedor e todos os credores mesmo que não tenham reclamado os seus créditos ou participado nas negociações.

Efeitos (gerados com a não aprovação do plano)

- PER é encerrado;
- Extingue todos os efeitos gerados mesmo que a empresa não esteja insolvente;
- Se empresa estiver insolvente, AJP emite parecer e o juiz decreta a insolvência (empresa pode opor-se mas o PER é encerrado e extinguem-se efeitos; se empresa não se opuser é declarada a insolvência)

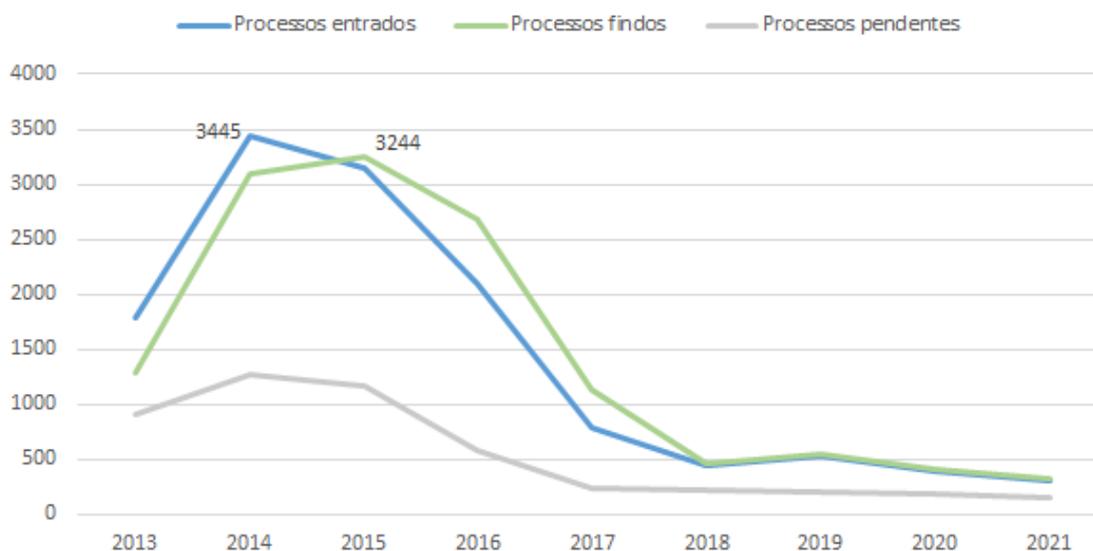
Benefícios fiscais

- Isenção de imposto de selo;
- Isenção de IMT;
- IRS e IRC (as variações patrimoniais positivas que resultem do acordo não são consideradas na matéria coletável; os créditos incobráveis são considerados custo ou perda do respetivo exercício para efeitos de apuramento do lucro tributável).

Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

5.1.2 Evolução do PER – dados estatísticos

Gráfico 2 – PER, movimento processual (n.º)



Fonte: GEE, com base em dados da DGPJ

No seguimento da crise financeira global e do Programa de Ajustamento Económico e Financeiro (PAEF), que decorreu dos Memorandos de Entendimento celebrados em 2011 com o Banco Central Europeu (BCE), a Comissão Europeia e o Fundo Monetário Internacional (FMI), foram adotadas medidas para fomentar o recurso a procedimentos extrajudiciais de recuperação de empresas. Tornava-se, então, imperativo criar condições para incentivar o sucesso das negociações fora da esfera judicial e desenvolver mecanismos de reestruturação de devedores, como forma de promover a retoma económica.

Neste sentido, em 2012 foi instituído o Sistema de Recuperação de Empresas por Via Extrajudicial (SIREVE), pelo Decreto-Lei n.º 178/2012, de 3 de agosto, e foi feita a 6.ª alteração ao CIRE, através da Lei n.º 16/2012, de 20 de abril, sendo criado o PER. Estes dois instrumentos, o SIREVE que marcava presença na via extrajudicial e o PER como instrumento pré-insolvência, surgiam como recursos substanciais para empresas, que, estando a atravessar uma situação financeira difícil, tivessem disponibilidade para renegociar as suas dívidas.

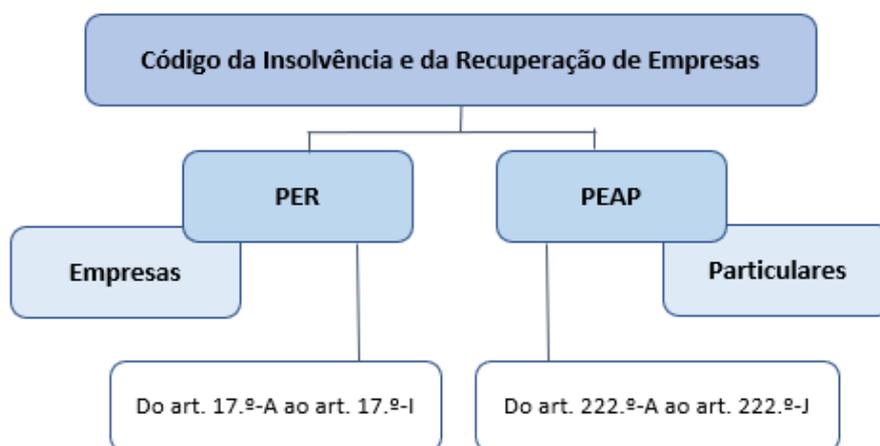
O ano 2013 é o primeiro com registo de dados no âmbito do PER. A maior adesão registou-se em 2014, com 3.445 novos processos, seguindo-se uma tendência de decréscimo. O ano 2015 foi o primeiro em que o número de processos findos (3.244) foi superior aos entrados, mantendo-se essa tendência até 2018, ano a partir do qual as duas séries praticamente se fundem, com uma diferença muito ténue. A série de processos pendentes tem acompanhado a linha evolutiva das séries de processos entrados e findos, estreitando à medida que o número de processos findos consegue superar os entrados.

Um aspeto importante deste programa é o período de dois anos que o devedor tem de interregno até nova apresentação ao PER, caso não venha a ter um plano aprovado e homologado. Este impedimento acaba por limitar o acesso indevido a este mecanismo, sendo mais procurado por empresas que tenham uma postura concertada dos princípios orientadores de recuperação extrajudicial de devedores durante a fase de negociação. Paralelamente a este requisito, há a salientar o facto de, entre 2012 e 2018, o SIREVE ter vigorado em simultâneo com o PER, o que levou também muitas empresas a optarem por recorrer primeiro ao SIREVE e tentar um acordo pela via extrajudicial, optando pelo PER como um segundo recurso, ainda numa fase de pré-insolvência.

A partir de 2017, com a entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 79/2017, de 30 de junho, a apresentação ao PER decresceu ainda mais, sobretudo devido aos seguintes fatores:

- **a exclusividade do PER a empresas:** as pessoas singulares que, desde a génese do PER e até ao final do 1.º semestre de 2017 também podiam recorrer a este instrumento para regularizarem as suas dívidas, através de um plano acordado com os credores e homologado por tribunal, passaram a beneficiar de um instrumento específico, o Processo Especial para Acordo de Pagamento (PEAP), também regulado pelo CIRE – Figura 6.

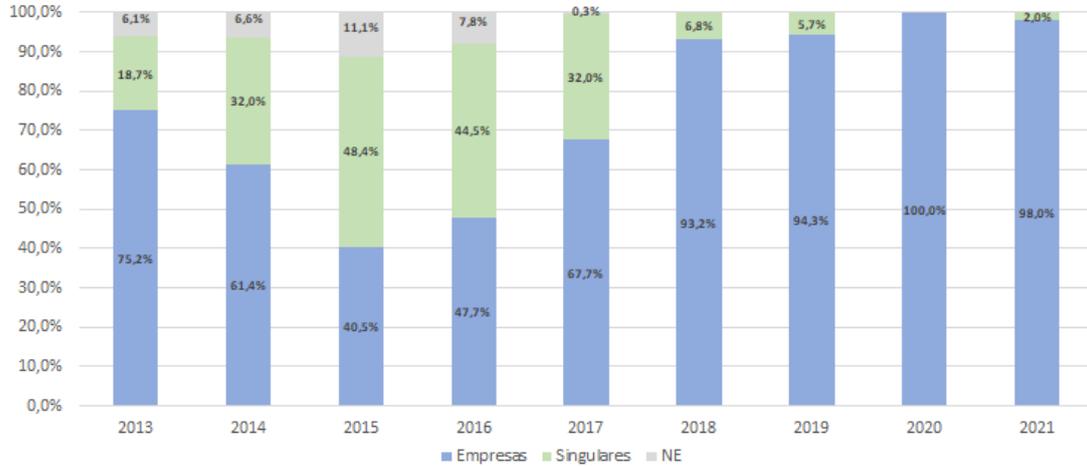
Figura 6 – Alteração do CIRE em 2017 – segregação de instrumentos judiciais pré-insolvência



Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

- **as novas exigências de apresentação ao PER** – pretendendo combater o facilitismo de outrora em que era apenas necessário uma declaração de manifestação de vontade, assinada pela empresa devedora e um credor, para encetarem negociações conducentes à sua revitalização por meio da aprovação de um plano, o PER passou a ter novos requisitos de instrução de processos (declaração do CC/ROC a atestar que a empresa não se encontra em situação de insolvência, a lista de créditos graduados e a declaração de manifestação de vontade assinada por credores representativos de pelo menos 10% dos créditos subordinados).

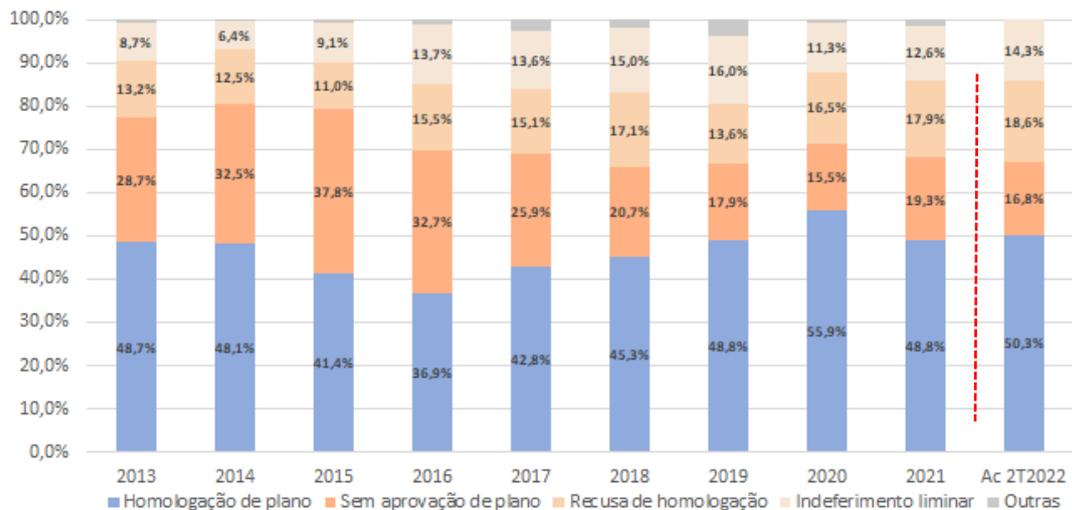
Gráfico 3 - PER, processos findos por tipologia de devedor (peso %)



Fonte: Com base em dados da DGPI

Em 2015, a maior fatia de processos encerrados foi registada para as pessoas singulares (48,4%), enquanto os processos de empresas representaram 40,5%. Em 2017, as pessoas singulares só puderam aderir ao PER durante o 1.º semestre, justificando-se assim um peso de 32,0% no total de processos findos nesse ano. Em 2018 e 2019, os processos findos referentes a particulares ainda tiveram uma expressão mais reduzida, caindo para 6,8% e 5,7% respetivamente.

Gráfico 4 - PER, tipologia de encerramento (peso %)



Fonte: Com base em dados da DGPI

O encerramento de processos PER é feito com a **homologação do plano**, categoria com maior peso ao nível dos encerramentos, mas também pode acontecer por outros motivos, como sejam: sem aprovação de plano, recusa de homologação, indeferimento liminar, desistência ou insolvência decretada.

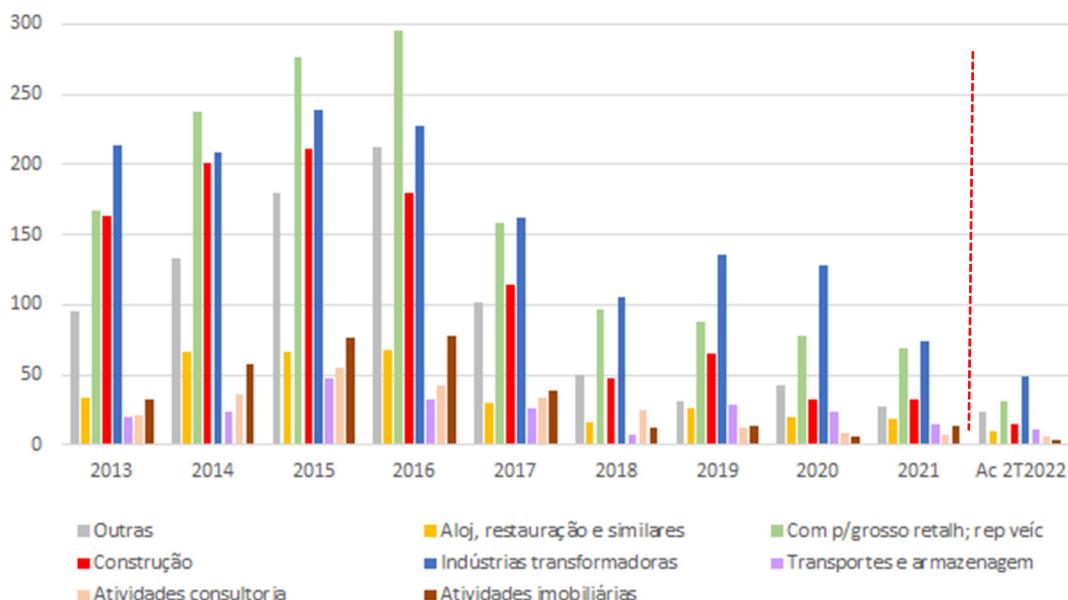
Tal como já referido, a essência do PER centra-se na revitalização de empresas, ou seja, destina-se a empresas que, embora se encontrem numa situação financeira difícil sejam economicamente viáveis, através de um plano de reestruturação negociado e acordado com os seus credores. Neste contexto, o contributo do PER será tanto maior quanto mais planos homologados existirem. O ano 2020 foi o que registou maior peso nos encerramentos com homologação de plano (55,9%) e 2019 foi o segundo melhor ano com 48,8%.

O encerramento do PER **sem aprovação de plano** é a segunda forma mais relevante, ocorrendo sempre que o devedor ou a maioria dos credores concluem, antecipadamente, não ser possível chegar a acordo, ou por ser ultrapassado o tempo máximo para efeitos de negociação (dois meses podendo ter uma prorrogação única de um mês).

Sempre que não se verifiquem os pressupostos de acesso ao PER (a empresa estar numa situação de pré-insolvência e ser suscetível de recuperação), o pedido é **indeferido liminarmente**.

A **recusa de homologação do plano** é proferida pelo juiz quando, num estado mais avançado do processo (após o período de negociação), é constatada a insolvência da empresa através de parecer do AJP, por ter sido violado o princípio da igualdade credores, não terem sido cumpridas regras procedimentais ou normas de conteúdo do plano.

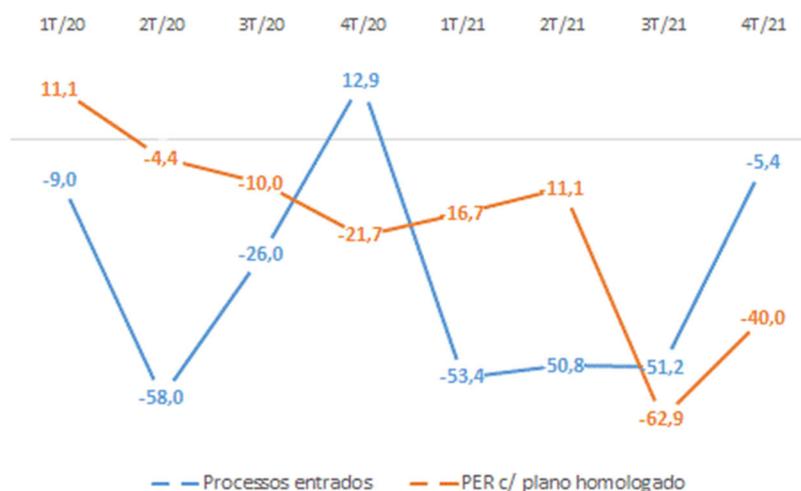
Gráfico 5 – PER, processos findos referentes a empresas, por setor de atividade



Fonte: Com base em dados da DGPI

Numa perspetiva setorial, e no período em análise, os três setores de atividade que têm registado maior número de processos findos no PER são os das Indústrias Transformadoras, Comércio por Grosso e a Retalho e Reparação de Veículos e do setor da Construção. No triénio 2014-2016, o Comércio foi o setor que mais processos findos teve e nos restantes anos tem sido as Indústrias Transformadoras a liderar.

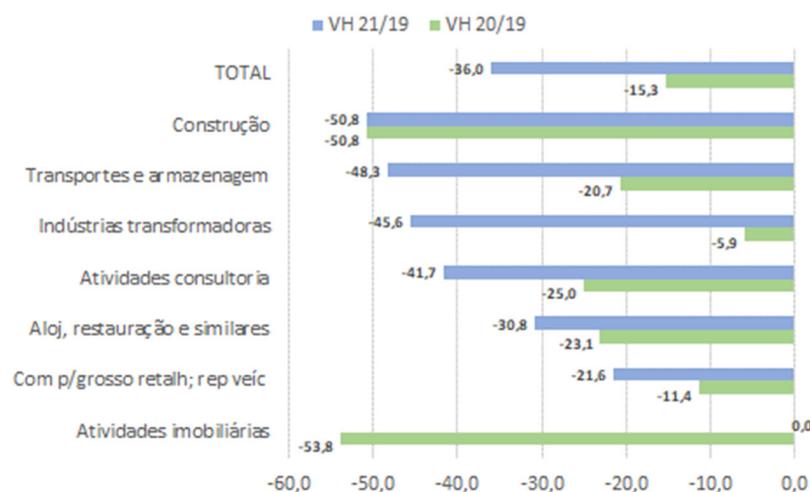
Gráfico 6 – PER, processos entrados e findos com homologação de plano (tvh %)



Fonte: Com base em dados da DGPJ

Numa análise comparativa, considerando o período pré-pandemia COVID-19, com exceção do 4.º trimestre de 2020, em que o número de PER entrados superou em 12,9% o registo do período homólogo de 2019, a adesão ao PER em 2020 e 2021 ficou abaixo dos registos de 2019. Em termos de processos findos com homologação de plano, só o 1.º trimestre de 2020 superou em 11,1% o período homólogo.

Gráfico 7 – PER, processos findos por setor de atividade (tvh %)



Fonte: Com base em dados da DGPJ

Numa análise por setor de atividade, e tendo como referência 2019 enquanto ano pré-pandemia, conclui-se que foram os setores da Construção, dos Transportes e Armazenagem e das Indústrias Transformadoras que, em 2021, assinalaram maior decréscimo ao nível do número de processos findos face a 2019 (-50,8%, -48,3% e -45,6% respetivamente).

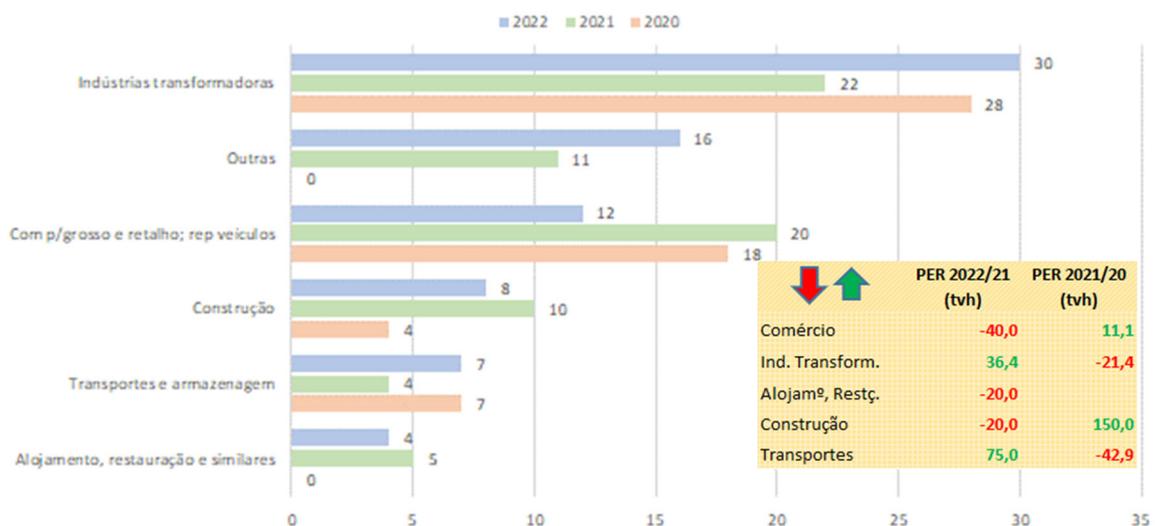
Gráfico 8 – PER, processos findos referentes a empresas



Fonte: GEE, "Painel de Demografia, Insolvências e Revitalização de Empresas 2.ºTrim/22"

No 2º trimestre de 2022, foram encerrados 163 processos PER, o que representa 54,9% do total de processos findos em 2021 e uma variação de -3,6% face ao período homólogo.

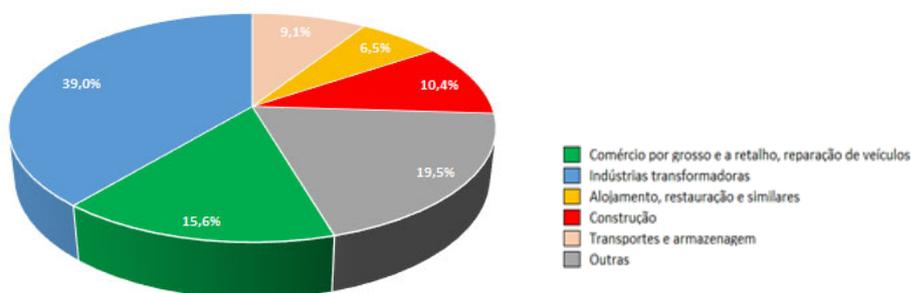
Gráfico 9 – PER, processos findos referentes a empresas, por setor de atividade – visão sobre o 2ºTrim/22 (n.º)



Fonte: GEE, "Painel de Demografia, Insolvências e Revitalização de Empresas 2.ºTrim/22"

Numa análise comparativa do 2.º trimestre de 2022 com os períodos homólogos de 2020 e 2021, verifica-se que os setores das Indústrias Transformadoras e do Comércio por Grosso e a Retalho e Reparação de Veículos registaram o maior número de processos PER findos. Comparativamente ao período homólogo, as Indústrias Transformadoras registaram um acréscimo de 36,4% enquanto o Comércio assinalou uma quebra de -40,0%. Em contrapartida, no mesmo período de 2021, o Comércio tinha registado uma VH de 11,1% e as Indústrias Transformadoras -21,4%.

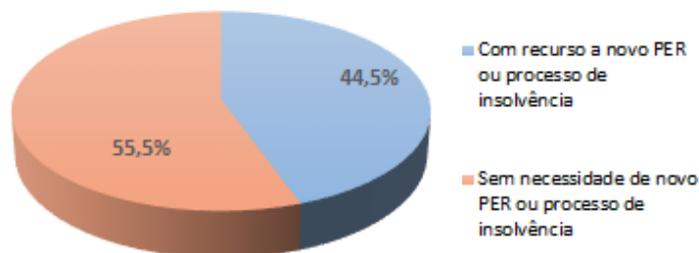
Gráfico 10 – PER, processos findos por setor de atividade (peso %)-2ºTrim/2022



Fonte: GEE, "Painel de Demografia, Insolvências e Revitalização de Empresas 2ºTrim/22"

Os setores com maior peso ao nível de processos PER encerrados no 2.º trimestre de 2022 foram as Indústrias Transformadoras (39,0%), Comércio por Grosso e a Retalho e Reparação de Veículos (15,6%) e a Construção (10,4%).

Gráfico 11 – Taxa de sucesso no PER (2012-2019)



Fonte: Com base nos dados da DGPJ, em "Relatório de Avaliação do Processo Especial de Revitalização", de 08-07-2020

No período entre 2012 e 2019, num total de 2.387 empresas que recorreram ao PER e tiveram plano homologado, a taxa de sucesso do PER foi de 55,5%, traduzindo os casos que

após o encerramento do processo PER com homologação de plano não voltaram a ter necessidade de se apresentar a este instrumento ou à insolvência.

Do total de empresas que recorreram ao PER, a taxa de recuperação no período referido, e de acordo com dados da DGPJ, é de “cerca de 30%”¹⁶, sendo ainda de destacar a conclusão do resumo executivo do Relatório de Avaliação do PER (DGPJ, 8 de julho de 2020, pág.2):

“Esta taxa é demonstrativa da aderência do PER à realidade, mas deixa ainda espaço para se intervir, designadamente, na melhoria de mecanismos de early warning que se mostrem efetivos e que permitam às empresas chegarem a este processo cada vez mais cedo, logo que os problemas de tesouraria comecem a fazer sentir-se.”

5.2 Processo de Insolvência e de Recuperação de Empresas (PIRE)

5.2.1 Considerações gerais

O Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas (CIRE) foi aprovado pelo Decreto-Lei n.º 53/2004, de 18 de março, sucedendo ao Código dos Processos Especiais de Recuperação da Empresa e da Falência (CPEREF), criado pelo Decreto-Lei nº 132/93, de 23 de abril.

O CIRE implementou um conjunto de reformas significativas ao nível da simplificação e da clarificação de procedimentos; melhorou a instrução de processos; inculuiu maior celeridade processual com vista a uma decisão final mais rápida, tendo como objetivo de base a defesa dos interesses dos credores na recuperação de créditos.

Desta forma, o Processo de Insolvência e Recuperação de Empresas (PIRE) é entendido como tendo uma natureza dual, já que do mesmo processo pode resultar:

- a intenção de recuperação da empresa através de um plano aprovado em assembleia de credores e homologado pelo juiz;
- ou a liquidação dos bens que integram a massa insolvente e a repartição do produto obtido pelos credores, caso os credores considerem que a empresa não reúne condições de viabilização.

¹⁶ DGPJ em “Relatório de Avaliação do Processo Especial de Revitalização”, de 08-07-2020.

Desde 2004, ano da sua implementação, até hoje, o CIRE foi objeto de várias alterações que se encontram identificadas. Na Figura 7 são identificados os períodos mais marcantes em termos e evolução legislativa do CIRE.

Figura 7 – Marcos na evolução legislativa do CIRE



Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

Nas caixas seguintes são apresentadas as características gerais dos processos de insolvência e dos planos que dele podem resultar, bem como os efeitos gerados após a declaração de insolvência proferida pelo juiz.

Caixa 7 – Caracterização do Processo de Insolvência

Objetivo	Sujeitos passivos
<p>Satisfazer os direitos dos credores na recuperação de créditos, através de um plano de insolvência para recuperação do devedor ou pela liquidação do seu património e repartição do produto de venda da massa insolvente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas • Pessoas singulares • Estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, associações, sociedades civis • Heranças jacentes • Patrimónios autónomos (quando passivo > ativo)
Situação de insolvência	
<ul style="list-style-type: none"> • Impossibilidade de cumprimento de prestações vencidas; • Incumprimento generalizado, nos últimos 6 meses, em obrigações variadas (tributárias, contribuições sociais, rendas, outros); • Previsão de impossibilidade de cumprimento de obrigações vincendas 	
Principais características	
<ul style="list-style-type: none"> • Com carácter urgente; • A insolvência pode ser requerida pelo devedor ou qualquer credor; • O dever de obrigação de apresentação à insolvência impende sobre os órgãos de gestão e tem de ser cumprido num prazo de 30 dias contados desde a data do conhecimento da situação (este dever foi suspenso durante a pandemia COVID-19, sendo conhecido como moratória de insolvência); • O incumprimento deste dever, que impende sobre a administração da empresa, pode qualificar a insolvência como culposa, com repercussões para os órgãos de gestão; • Do processo de insolvência pode resultar 	
<p style="text-align: center;">Plano de recuperação</p> <p>Quando os credores reconhecem que a empresa tem viabilidade e concluem que a aprovação de um plano poderá satisfazer melhor os seus interesses</p>	<p style="text-align: center;">Liquidação</p> <p>Quando os credores não acreditam na viabilização da empresa, não há plano de recuperação e o processo segue para liquidação do insolvente. O produto da venda da massa insolvente é repartido pelos credores de acordo com as regras de qualificação de créditos.</p>

Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

Caixa 8 – Efeitos produzidos em sede de insolvência

Efeitos da declaração de insolvência (proferida pelo juiz)

Efeitos sobre o devedor

- Perda dos poderes de administração dos bens que integram a massa insolvente;
- Os titulares dos órgãos sociais mantêm-se em exercício de funções mas perdem o direito de remuneração

Efeitos processuais

- Suspende ações executivas em relação ao devedor;
- Ações sobre bens que integram a massa insolvente são apensadas ao processo de insolvência

Efeitos sobre os créditos

- Os credores só podem exercer os seus direitos em sede do processo de insolvência;
- Determina de imediato o vencimento de todas as obrigações do devedor

Efeitos sobre os negócios

- Suspende contratos em curso até que o administrador de insolvência (AI) se pronuncie;
- O AI pode resolver atos praticados pelo insolvente até 2 anos antes do início do processo de insolvência, em caso de serem prejudiciais à recuperação de créditos

Após declaração de insolvência e verificado que o património do devedor é insuficiente para pagar as custas processuais e dívidas da massa insolvente, é encerrado o processo por insuficiência de massa insolvente (inferior a 5.000€).

Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

Caixa 9 – Características do plano de recuperação e benefícios

Principais características

- Deve obedecer ao princípio da igualdade de credores;
- Deve identificar claramente as razões que levaram à situação atual;
- Deve apresentar uma proposta de alterações que sustentabilizem o *turn around* a que se propõe;
- Pode contemplar:
 - Reestruturação do passivo (alteração de prazos e taxas, perdão ou redução de créditos, constituição de garantias)
 - Conversão de créditos em capital
 - Novos financiamentos (*new money*)
 - Constituição de nova sociedade para a qual é transmitido estabelecimentos da empresa, áreas de negócio
- Apreciado e votado em assembleia de credores (1€=1 voto);
- Aprovado quando a assembleia reúne credores representativos de, pelo menos, 1/3 dos créditos, seja votado favoravelmente por mais de 50% e mais de metade desses votos correspondam a créditos não subordinados;
- Homologação do plano pelo juiz, após aprovação em assembleia de credores – se não houver recurso da sentença de homologação, as medidas do plano ganham eficácia e a empresa continua a atividade;
- Recusa de homologação do plano pelo juiz quando se verificar o desrespeito de normas e violado o princípio da igualdade de credores.

Benefícios fiscais

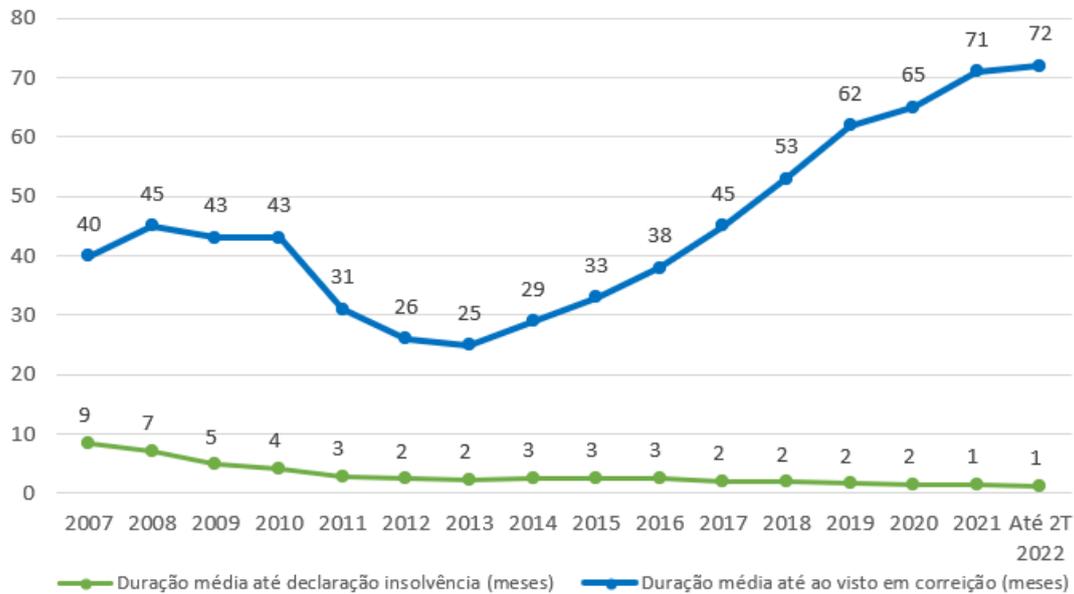
- Isenção de imposto de selo;
- Isenção de IMT;
- IRS e IRC (as variações patrimoniais positivas que resultem do acordo não são consideradas na matéria coletável; os créditos incobráveis são considerados custo ou perda do respetivo exercício para efeitos de apuramento do lucro tributável).

Fonte: Síntese pela Autora, com base na legislação.

5.2.2 Evolução das insolvências – dados estatísticos

Esta análise tem por base dados de processos findos em tribunais judiciais de 1.ª instância.

Gráfico 12 – Duração média dos processos de falência, insolvência e recuperação de empresas findos nos tribunais judiciais de 1ª instância (meses)



Fonte: DGPJ, Estatísticas da Justiça

A duração média de um processo findo até à declaração de insolvência é medida pelo tempo decorrido desde a data de entrada no tribunal e a data da decisão final, proferida pelo tribunal onde entrou ou outro para o qual tenha sido transferido, e depende da forma como o processo se inicia: envolve menos tempo com a apresentação da empresa à insolvência (três dias por lei, na prática entre 10 a 15 dias); se for requerida por um credor, a declaração de insolvência ocorre mais tarde por envolver prazos para apreciação do juiz, oposição da empresa, embargos e recurso da sentença da declaração de insolvência¹⁷ (na prática pode atingir os 150 dias)¹⁸.

A duração média até à declaração de insolvência tem decrescido ao longo do tempo: passou de nove meses em 2007 para um mês em 2022 até ao final do 2º trimestre. Esta tendência resulta dos efeitos das alterações processuais introduzidas pelo Decreto-Lei nº 53/2004, de 18 de março, que aprovou o CIRE. Com o Decreto-Lei n.º 116/2008, de 4 de julho, que concretiza uma das medidas do programa SIMPLEX, foram implementadas medidas de simplificação e desmaterialização de certos atos, conferindo maior celeridade nestes processos. Em 2009, entrou em funcionamento o *Citius*, um portal que concentra toda a informação sobre o sistema

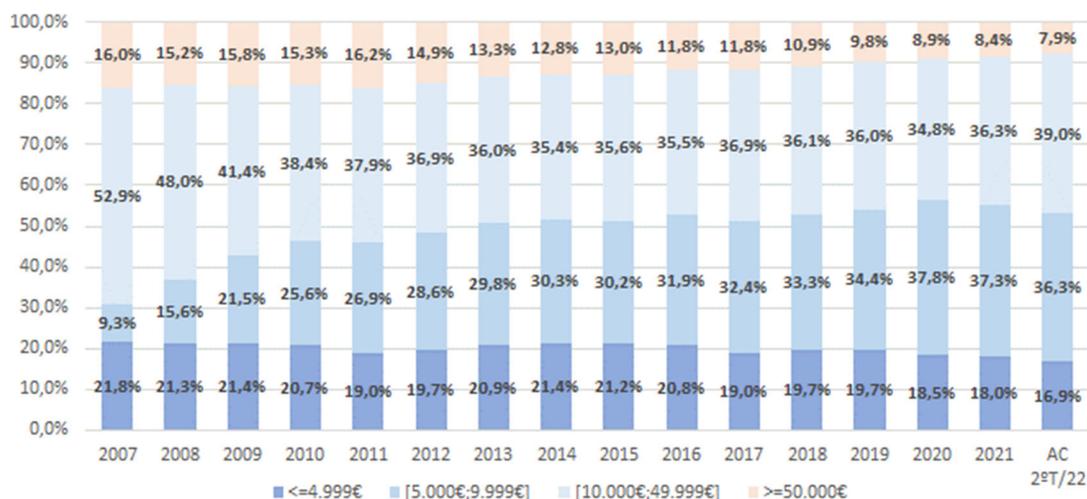
¹⁷ Embargos à insolvência e recurso da sentença de declaração de insolvência são dois mecanismos à disposição do devedor para impugnação.

¹⁸ Insolvência Advogados, Fátima Mouta, *online*, em <https://www.advogadosinsolvencia.pt/mapa/quanto-tempo-demora-a-insolvencia-de-uma-empresa>

de justiça português, funcionando como ponto único de acesso para os profissionais da justiça, cidadãos e empresas. De acordo com a Comissão Europeia para a Eficiência da Justiça (Relatório da CEPEJ, 2009), da avaliação efetuada resultou "... grande relevo à aplicação *CITIUS* que permite tramitar processos e apresentar peças processuais por via eletrónica nos tribunais, quer pelos advogados e juizes, quer pelos procuradores do Ministério Público e funcionários judiciais". Entre 2007 e 2011, a duração média de um processo até à declaração de insolvência passou de nove meses para três meses.

Relativamente à duração média dos processos findos até ao visto de correição¹⁹, que já considera todas as fases posteriores à declaração de insolvência e que envolvem diversos prazos e procedimentos (reclamação de créditos, convocação e realização da assembleia de credores, liquidação da massa insolvente, rateio final) tem vindo a registar-se um aumento. No final do 2.º trimestre de 2022, a duração média dos processos findos com visto em correição foi de 72 meses. Os determinantes em causa podem ser diversos: a dimensão da empresa (processos mais céleres para microempresas); a dimensão do ativo fixo, associado a uma menor ou maior demora na alienação; a dimensão do passivo, associado também ao número de intervenientes; o setor de atividade da empresa (mais prolongado no setor da Construção, pela composição da massa insolvente); e a existência de colateral real²⁰.

Gráfico 13 – Processos de falência, insolvência e de recuperação de empresas, findos, por escalão de valor da dívida (%)



Fonte: DGPJ, Estatísticas da Justiça

¹⁹Nota emitida pelo juiz após verificação de que num determinado processo findo foram cumpridos todos os trâmites, não existem irregularidades ou de que estas se encontram corrigidas.

²⁰ Pereira, Manuel; Wemans, Lara, (2022), "As características dos intervenientes e a duração da insolvência em Portugal", Revista de Estudos Económicos do Banco de Portugal

Desde o início de 2021 e até ao 2º trimestre de 2022, constata-se o maior peso nos dois escalões intermédios, [5.000€; 9.999€[e [10.000€; 49.999€[, sendo este o que concentra mais processos. Acima dos 50.000€ verifica-se uma tendência de decréscimo.

Gráfico 14 – Insolvências decretadas, por tipologia de devedor (n.º)



Fonte: DGPJ, Estatísticas da Justiça

O número de insolvências decretadas a pessoas singulares registou um crescimento acentuado entre 2007 e 2013, tendo sido neste último que assinalou o maior número, com 10.717 casos. No mesmo período, as insolvências decretadas a empresas também aumentaram e o maior registo foi em 2012, com 5.949 registos.

Desde 2012, as insolvências decretadas a empresas têm diminuído e o ano 2021 foi o que registou o menor número desde o início da série.

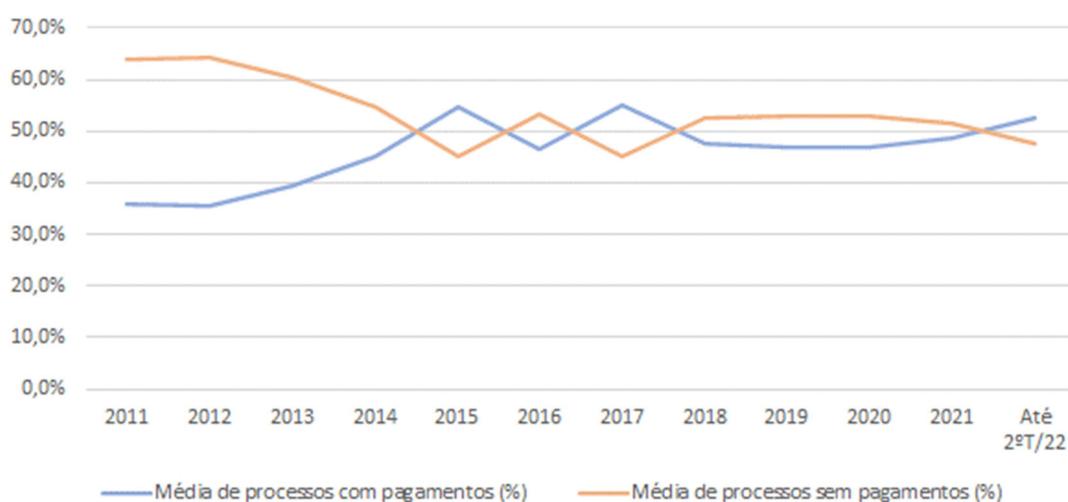
Em 2020/2021, durante o período de pandemia COVID-19, o Governo implementou um conjunto diversificado de medidas dirigidas às empresas, visando o apoio à manutenção de atividade, à preservação do emprego e à atenuação dos impactos diretos e indiretos decorrentes das restrições sanitárias de contenção da pandemia. Esse conjunto de medidas de política pública, categorizadas nas áreas do Financiamento, Tesouraria, Investimento, Capitalização, Desenvolvimento do Mercado de Capitais e Dinamismo Empresarial, tiveram subjacentes apoios diversificados: 1) subsídios diretos de apoio à manutenção da atividade das empresas; 2) empréstimos garantidos pelo Estado; 3) moratória de crédito; 4) moratória de insolvências; 5) diferimento no pagamento de impostos e contribuições sociais e suspensão de execuções fiscais²¹. **Estas medidas proporcionaram um contributo importante, nomeadamente mitigando o aumento do número de insolvências²².**

²¹ Pilar de Competitividade: Financiamento, Endividamento e Investimento das Empresas de 2021; 2022

²² Relatório de Estabilidade Financeira do Banco de Portugal, de dezembro 2021

A moratória de crédito, nomeadamente, permitiu que as empresas pudessem adiar o pagamento dos seus créditos e/ou juros às instituições financeiras, tendo-se mantido em vigor até setembro de 2021 para a generalidade das empresas. Os resultados do estudo “Insolvência e reestruturação de empresas no período COVID-19” mostram que a moratória de crédito, “... uma das medidas de apoio às empresas aprovadas por Portugal permitiu evitar a entrada em insolvência”²³.

Gráfico 15 – Processos com créditos reconhecidos que apresentaram pagamentos (média %)



24

Fonte: DGPJ, Estatísticas da Justiça

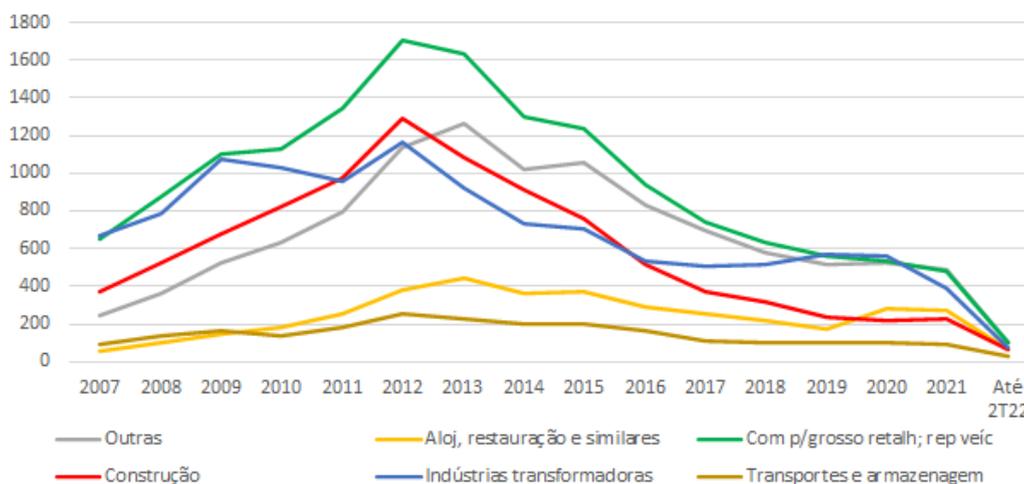
Com base no estudo da DGPJ²⁵, realizado por amostragem e restrito a processos com créditos reconhecidos, verifica-se que os anos de 2015 e 2017 foram os únicos em que a percentagem média de processos de falência, insolvência e recuperação de empresas com pagamentos ultrapassou a percentagem média de processos sem pagamentos.

No biénio 2020/2021, as duas séries representadas foram muito próximas. Ainda assim, a proporção de processos sem pagamentos continua superior, quer em 2020 com 53,0% quer em 2021 com 51,5%. Durante 2022, e até ao final do 2.º trimestre, a média de processos que apresentaram pelo menos um pagamento foi de 52,5%.

²³ Nogueira, Gil, (2022), “Insolvência e Reestruturação de Empresas no período COVID-19”, Revista de Estudos Económicos, Vol III, N.º3 do Banco de Portugal, pp 24

²⁵ DGPJ, Destaque Estatístico Trimestral – 2.º trimestre de 2022, em https://estatisticas.justica.gov.pt/sites/siej/pt-pt/Destaques/20221028_D105_FalenciasInsolvencias_2022_T2.pdf, [acedido em 11-01-2023]

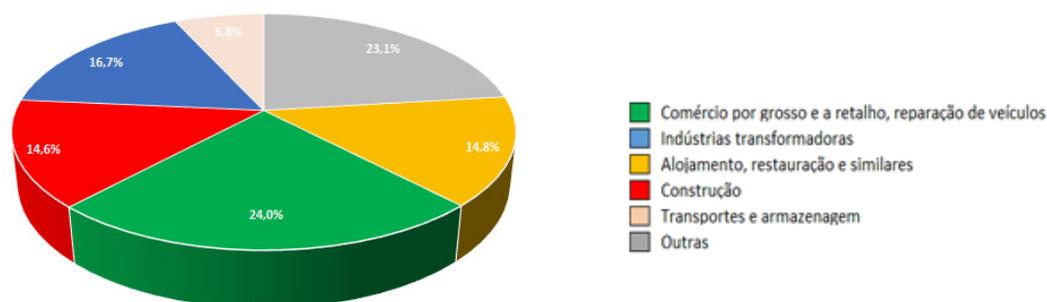
Gráfico 16 – Insolvências decretadas por setor de atividade (n.º)



Fonte: DGPJ, Estatísticas da Justiça

O setor de atividade com maior destaque ao nível de insolvências decretadas tem sido o do Comércio por Grosso e a Retalho e Reparação de Veículos, que, em 2019 e 2020, foi ultrapassado pelo setor das Indústrias Transformadoras. Em 2012, o setor da Construção teve o segundo maior destaque mas, desde então, tem acompanhado a tendência de decréscimo do número de insolvências decretadas. Durante o período de pandemia COVID-19, o setor do Alojamento, Restauração e Similares registou um crescimento de insolvências, sendo o terceiro setor de maior destaque.

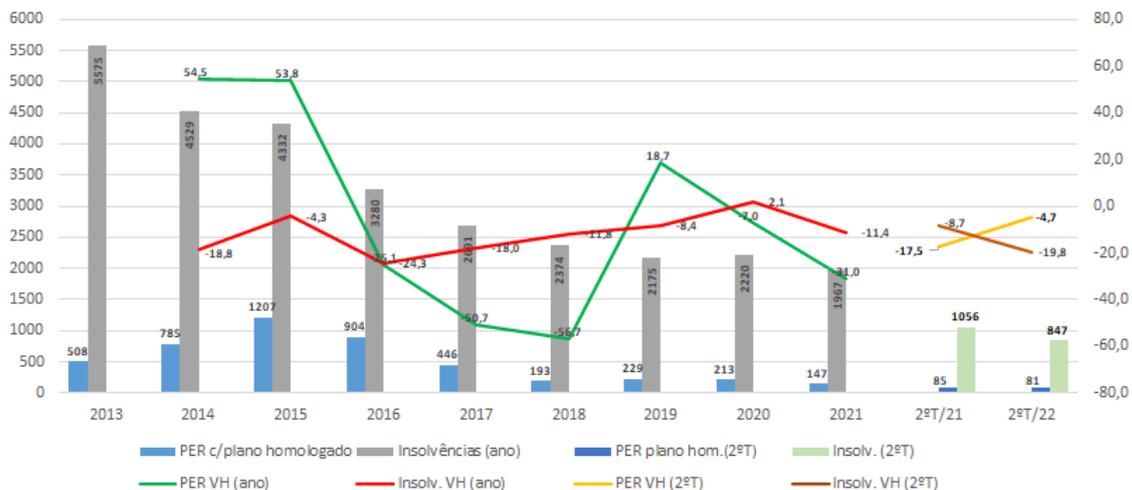
Gráfico 17 – Insolvências decretadas por setor de atividade – visão sobre o 2º Trimestre/2022 (peso %)



Fonte: GEE, "Painel de Demografia, Insolvências e Revitalização de Empresas 2ºTrim/22"

Numa análise sobre as insolvências decretadas no 2.º trimestre de 2022, verifica-se que o setor do Comércio por Grosso e a Retalho e Reparação de Veículos foi o que teve maior destaque com 24,0%, seguindo-se o setor das Indústrias Transformadoras com 16,7%.

Gráfico 18 – Relação entre insolvência e revitalização empresarial



Fonte: Com base em dados da DGPI

No gráfico supra são comparadas a série de **insolvências decretadas** a empresas, representativa do encerramento de processos em que se conclui pela insolvência das mesmas sem possibilidade de plano ao abrigo do CIRE, e a série de **PER encerrados com plano homologado**, representativa do número de empresas que são suscetíveis de recuperação e evoluíram num processo negocial com os seus credores, com vista a acordo homologado por tribunal.

Numa análise comparativa entre estas duas séries conclui-se existirem grandes diferenças, sendo que as causas podem ser diversas:

- Por um lado, há casos de apresentação a PER em que as relações entre empresa e *stakeholders* já estão tão desgastadas que não permite uma negociação bem sucedida, sendo os processos encerrados sem plano; nesses casos, fica a empresa inibida de se apresentar a PER nos dois anos seguintes, pelo que terá de seguir outro percurso de reestruturação de dívida, aumentando a probabilidade do processo de insolvência;
- Por outro lado, há situações em que a empresa já se encontra efetivamente em situação de insolvência. Com a alteração legislativa de 2017 procurou travar-se o recurso excessivo a PER, sendo um dos requisitos de entrada a apresentação de uma declaração assinada pelo Contabilista Certificado (CC) / Revisor Oficial de Contas (ROC) a atestar a não insolvência da empresa. Contudo, compete também ao Administrador Judicial Provisório (AJP) reunir a informação conclusiva do processo de negociação e dar um parecer sobre se a empresa se encontra ou não em situação de

insolvência. É também no decurso da fase de negociação em que, com regularidade, o AJP conclui que a empresa está insolvente, sendo de imediato requerida a mesma e apenso o PER ao novo processo. Assim, mais uma vez, são empresas que desistem do PER e avançam para a insolvência.

6 Prevenir a Insolvência

6.1 Mecanismos de alerta em Portugal – Autodiagnóstico Financeiro e Mecanismo de Alerta Precoce

Sendo consensual que, um número significativo de empresas não identificam e diagnosticam, em tempo útil, as causas que afetam negativamente o seu desempenho económico-financeiro, e centram a sua gestão numa perspetiva de curto prazo e de tesouraria, o seu desempenho é afetado e impacta potencial e negativamente na criação de valor.

Neste contexto, o IAPMEI - Agência para a Competitividade e Inovação, no âmbito da sua missão de apoio e das suas áreas de trabalho em proximidade com o tecido empresarial, sobretudo as micro, pequenas e médias empresas (PME), disponibilizou em julho de 2015 no seu sítio uma ferramenta de **autodiagnóstico financeiro (ADF)**, de utilização livre e confidencial por parte das empresas, que, a partir do carregamento de dados das Informações Empresariais Simplificadas (IES) dos três últimos exercícios gera um conjunto de indicadores e faz uma apreciação global sobre o seu desempenho económico-financeiro.

Em 2016, o Programa Capitalizar, aprovado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 42/2016, de 18 de agosto, veio enfatizar a disseminação do mecanismo de *early warning* desenvolvido e disponibilizado pelo IAPMEI em 2015, tornando-se numa das medidas aprovadas no âmbito da área estratégica de intervenção “Simplificação Administrativa e Enquadramento Sistémico”.

Na Caixa 10 é apresentada uma breve caracterização do ADF.

Caixa 10 – Autodiagnóstico Financeiro (ADF)

Autodiagnóstico Financeiro

2015

Indicadores gerados	Acesso
<ol style="list-style-type: none"> 1. Nº médio trabalhadores 2. Ativo Líquido 3. Volume de Negócios 4. Fundo de Maneio 5. Necessidades de Fundo Maneio 6. Endividamento 7. Estrutura do Endividamento 8. VN/Passivo 9. Liquidez Geral 10. Liquidez Reduzida 11. Rentabilidade Líquida das Vendas 12. Rentabilidade Operacional das Vendas 13. Rentabilidade Operacional do Ativo 14. Rentabilidade dos Capitais Próprios 15. EBITDA 16. EBITDA/Gastos Financeiros 17. Dívida Financeira/EBITDA 18. VAB 19. VAB/Nº de Trabalhadores 20. Cumprimento do art.º35º CSC 	<div style="background-color: #d9e1f2; padding: 2px; border: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"> Acesso www.iapmei.pt </div> <div style="background-color: #d9e1f2; padding: 2px; border: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"> Dirigido a <ul style="list-style-type: none"> SNF com classificação de PME (1) </div> <div style="background-color: #d9e1f2; padding: 2px; border: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"> Objetivos <ul style="list-style-type: none"> Auxiliar na identificação de debilidades no desempenho Obter sugestões para reflexão Ajudar na tomada de decisão </div> <div style="background-color: #d9e1f2; padding: 2px; border: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"> Características <ul style="list-style-type: none"> De acesso voluntário Requer registo e carregar IES (3 últimos anos) Confidencial Pode ser utilizado no âmbito do RERE Disponível desde 2015 </div> <div style="background-color: #d9e1f2; padding: 2px; border: 1px solid black; margin-bottom: 5px;"> Análise de performance <ul style="list-style-type: none"> Isolada, sem enquadramento dimensional e setorial De natureza económico-financeira Qualifica evolução económico-financeira no período </div>

(1)- Recomendação da CE de 06-05-2003 (2003/361/CE), relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas

Fonte: Síntese pela Autora.

Não obstante a divulgação do ADF enquanto mecanismo de *early warning* nos sítios das Associações Empresariais, pela sua proximidade às empresas e visibilidade a nível local, bem como pelo valor acrescentado que esta ferramenta poderia trazer no apoio às equipas de gestão, o IAPMEI viria a constatar a sua reduzida utilização (preâmbulo do Decreto-Lei n.º 47/2019, de 11 de abril).

Em 2019, foi aprovado o **Mecanismo de Alerta Precoce (MAP)** através do Decreto-Lei n.º 47/2019, de 11 de abril, com uma metodologia diferente e segmentada, na medida em que a apreciação dos indicadores tem por base um enquadramento em termos de dimensão empresarial e do setor de atividade em que a empresa se insere.

Através de um painel sintético de “seis indicadores mais um” (seis indicadores económico-financeiros acrescido do cumprimento do art.º 35º do Código das Sociedades Comerciais²⁶ que está associado à geração ou perda de valor da empresa), o objetivo principal do MAP é o de apoiar as equipas de gestão das empresas sobre aspetos críticos, condicionantes do desempenho económico-financeiro e da geração de valor.

O MAP assenta na colaboração de três entidades:

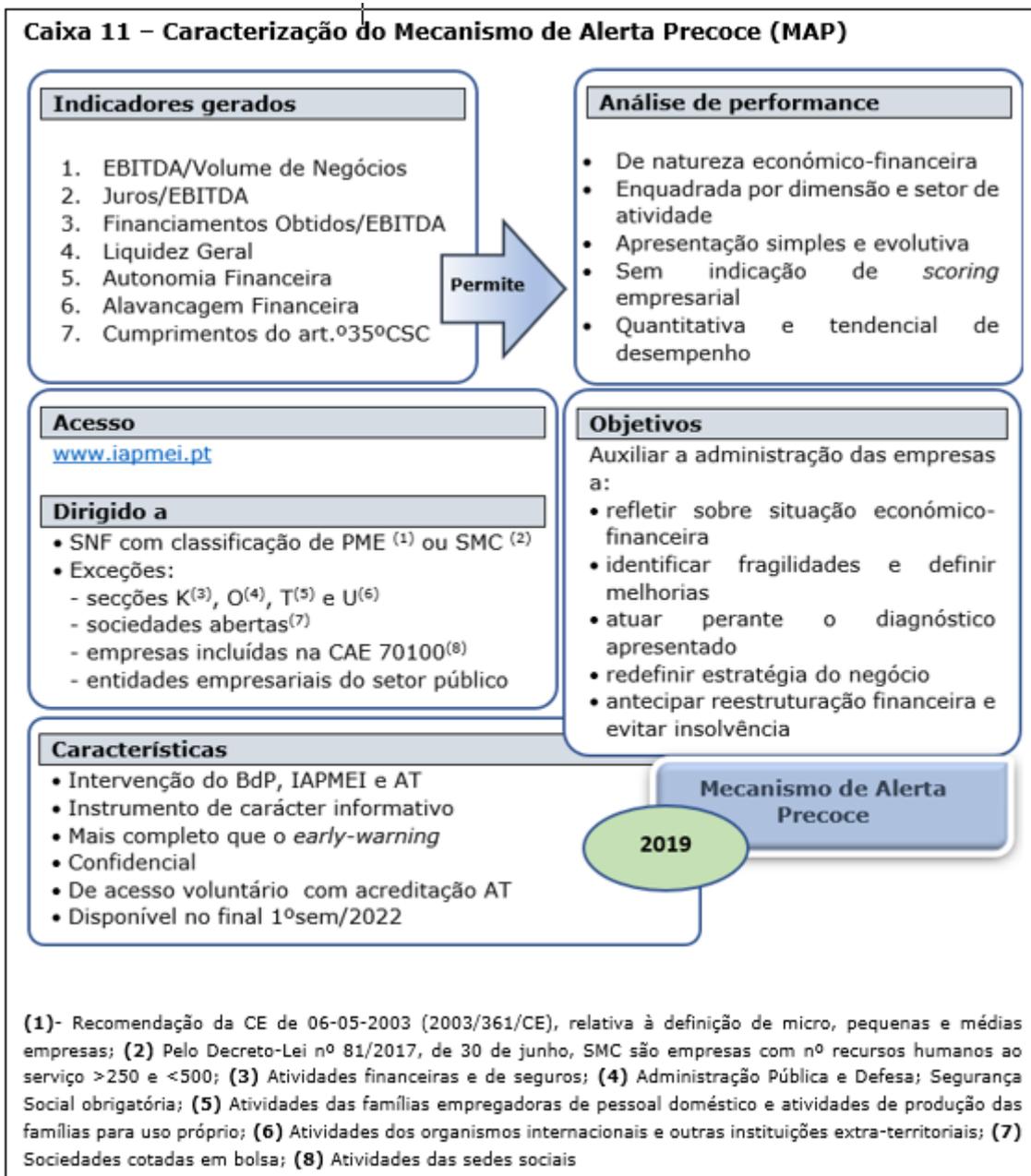
- Banco de Portugal, que, em articulação com o Instituto Nacional de Estatística (INE), disponibiliza ao IAPMEI os dados estatísticos relativos aos indicadores económico-financeiros calculados a partir da informação da Central de Balanços;
- IAPMEI, que efetua a análise quantitativa e tendencial dos dados estatísticos e disponibiliza a análise da situação financeira das empresas no seu site, à qual estas só acedem mediante autenticação prévia com as credenciais da Autoridade Tributária e Aduaneira (AT);
- AT, que informa os membros da gestão das empresas, através de mensagem de correio eletrónico e pela colocação de um alerta na área da empresa no Portal das Finanças, que a informação relativa ao MAP já está disponível no site do IAPMEI.

O MAP foi criado em 2019, mas só no final do 1.º semestre de 2022 é que as empresas puderam ter acesso à primeira análise, feita com os dados do triénio 2018-2020.

Não obstante ter sido criado o MAP, o ADF continua disponível na página do IAPMEI, podendo ser utilizado por qualquer empresa que pretenda realizar celeremente um autodiagnóstico com base na informação dos três últimos exercícios.

Na Caixa 11 encontra-se uma síntese das principais características do MAP.

²⁶ Medido pelo rácio Capitais Próprios/Capital Realizado, quando $\leq 0,5$ reflete uma perda de metade do capital social devendo a empresa tomar as medidas necessárias (ex: aumentos de capital) sob pena de dissolução da sociedade.



Fonte: Síntese pela Autora.

6.2 Mecanismos de alerta disponíveis vs Reestruturação preventiva

A legislação, especialmente o Direito da insolvência, revela uma tendência clara de evolução para soluções preventivas. Este contexto contrasta com uma fase em que as empresas em situação económica difícil seguiam para insolvência e culminavam o seu percurso na dissolução e liquidação dos seus ativos para ressarcir dívidas aos seus credores. Atualmente, a tendência é, progressivamente, apostar na recuperação de empresas economicamente viáveis mas em situação financeira difícil ou, pelo menos, resgatar unidades da empresa que ainda sejam economicamente viáveis. A presença no mercado de empresas geradoras de valor é essencial para a criação de riqueza e de postos de trabalho, em suma para a dinâmica e para a eficiência dos mercados.

A implementação de medidas adequadas em tempo certo poderá evitar a perda de postos de trabalho, preservar os ativos, o saber-fazer e as competências não perdendo recursos humanos experientes e com valor, aumentar o valor da empresa e promover uma imagem de confiança e credibilidade.

Foi com o propósito de auxiliar na análise da situação económico-financeira e prevenir situações irremediáveis que foram criados os instrumentos de *early warning*, tal como já referido.

A Diretiva sobre reestruturação e insolvência veio enfatizar ainda mais as vantagens das reestruturações empresariais numa fase precoce. O alerta precoce é referido em quatro considerandos e no artigo 3º desta Diretiva. Feita a transposição para a esfera jurídica nacional, através da Lei n.º 9/2022, publicada em 11 de janeiro e que entrou em vigor em 11 de abril de 2022, a única adaptação introduzida no MAP foi o seu alargamento a todo o tipo de Sociedades Não Financeiras (SNF).

Sem mais adaptações, significa que o desenho do MAP se mantém em conformidade com o Decreto-Lei n.º 47/2019, de 11 de abril, com a estrutura apresentada na Caixa 11, podendo beneficiar deste mecanismo todas as SNF.

Na Figura 8 é feita uma comparação esquemática do que representa o alerta precoce na Diretiva sobre reestruturação e insolvência e o MAP que está implementado.

Figura 8 – O alerta precoce, da Diretiva para o Direito português

O “Alerta precoce” da Diretiva (UE) 1023/2019

Defende a existência de um ou mais instrumentos de alerta, nomeadamente:

- Mecanismos de alerta em caso de ausência de determinados pagamentos;
- Serviços de aconselhamento prestados por organismos públicos ou privados;
- Incentivo a terceiros que detenham informações sobre os devedores a poderem acionar mecanismos de sinalização dessa evolução negativa ao próprio devedor (Ex: AT, Segurança Social, contabilistas)



transposição da Diretiva para o Direito português



O Mecanismo de alerta precoce pela Lei n.º 9/2022, de 11 de janeiro

- **São entidades beneficiárias do MAP as SNF de qualquer dimensão**, mantendo as exceções das CAE da secção K, CAE 70100 e entidades públicas
(**única alteração** ao Dec. Lei n.º 47/2019, de 11 de abril)
- O desenho de funcionamento do MAP não foi revisto, mantendo o esquema definido na Caixa 11.

Fonte: Síntese pela Autora.

Quanto à eficácia do MAP, é de salientar que:

- Embora criado em 2019, **a operacionalização do MAP só teve início em meados de 2022**, altura em que foi disponibilizada a informação às empresas;
- Relativamente à adequação do período analisado ao *timing* da divulgação, já que o triénio analisado é de 2018 a 2020 e a análise surge disponível para consulta em meados de 2022, poderá levantar-se a questão da **extemporaneidade** e o risco deste mecanismo vir a ser descredibilizado ou pouco usado atendendo ao desfasamento temporal da informação, não cumprindo o objetivo de alerta precoce que lhe assiste;

- **O MAP que foi criado é único e de carácter centralizado**, resultando apenas da articulação de três entidades (BdP, IAPMEI e AT), **enquanto a Diretiva defende a importância de vários instrumentos de alerta** que podem resultar da intervenção de entidades públicas e/ou privadas (contabilistas, Segurança Social, AT, entre outros).

7 Conclusões e recomendações

O extrajudicial e respetiva monitorização

Dada a importância dos mecanismos extrajudiciais, quer por libertar a máquina judicial de carga processual, quer por envolverem procedimentos mais simples e conferirem maior segurança e protegerem as empresas de uma exposição ao exterior, seria de todo o interesse conhecer-se a sua evolução.

A criação e a disponibilização de instrumentos extrajudiciais para recuperação de empresas é tão importante quanto a sua monitorização, permitindo aferir quanto à eficácia dos mesmos e quanto a uma eventual necessidade de operacionalização de ajustamentos.

O extrajudicial carece, neste contexto, de gestão e de monitorização. Os instrumentos judiciais de insolvência e o PER têm um acompanhamento estatístico por parte da DGPJ. Para o RERE, e sem colocar em causa a confidencialidade inerente, deverá ser acautelado o registo de dados para tratamento estatístico para que se possa avaliar a sua procura e adequação à realidade da conjuntura do momento.

A assessoria externa no cerne da recuperação empresarial

O Mediador de Recuperação de Empresas (MRE) é um forte recurso, com capacidade técnica para auxiliar as empresas no âmbito de uma reestruturação preventiva ou recuperação, sobretudo num momento em que é fundamental desenvolver e reforçar os mecanismos de adaptação à mudança acelerada dos tempos atuais.

Uma maior divulgação junto dos empresários pode ser uma das soluções, mas que não deverá envolver apenas a AMRE. A divulgação e a sensibilização das empresas pode ser feita por todas as entidades que, tanto a nível local como central, têm contacto com as empresas, quer ao nível de balcões de atendimento, sítios e reuniões para renegociação de dívidas. Os organismos que tenham um contacto com empresas ao nível de projetos de investimento, enquanto organismo pagador e recuperador de incentivos, têm condições para promover este tipo de aconselhamento e divulgação através dos seus centros de atendimento.

Reestruturação preventiva versus alerta precoce

Estando o MAP criado e implementado, será de todo o interesse promover o seu objetivo central, de dotar as empresas de informação útil à tomada de decisão. Em termos de utilidade da informação, a mesma pode ser aferida quer pela qualidade, quer pelo *timing* em que é prestada. Se por via da qualidade poderá o MAP estar bem posicionado, o mesmo não está assegurado em termos de *timing*, pelo facto de a informação poder ser considerada extemporânea.

Assim, seria mais eficaz se, no ano de submissão da IES, a análise do MAP reunisse os dados do último triénio (por exemplo, em julho de 2022 as empresas cumpriram a obrigatoriedade de entrega da IES de 2021; atendendo ao desenho da estrutura do MAP, é de todo o interesse que a análise tenha por base o triénio da IES, ou seja, 2021/20/19).

Não obstante esta sugestão de ajustamento no âmbito do MAP, será de todo o interesse que outras entidades possam também desenvolver mecanismos de alerta junto das empresas para uma maior sensibilização sobre a monitorização do seu desempenho económico-financeiro e da antecipação dos mecanismos adequados e atempados para, renegociando a dívida e contornando custos associados a incumprimentos que decorrem das suas obrigações financeiras, preservar valor e os seus ativos.

8 Referências bibliográficas

Associação dos Mediadores de Recuperação de Empresas, (2021), Parecer da AMRE sobre a Proposta Lei n.º115/XIV/3.^a

CEPEJ, (2009), “Relatório sobre as políticas de desmaterialização e de utilização de Tecnologias de Informação e Comunicação implementadas por Portugal na área da Justiça”

Direção-Geral da Política de Justiça, (2020), “Relatório de Avaliação do Processo Especial de Revitalização, 2020”

Direção-Geral da Política de Justiça, (2022), “Destaque Estatístico Trimestral – 2.º Trimestre de 2022”

GEE, (2022), Painel de Demografia, Insolvências e Revitalização de Empresas, 3.^a edição. Disponível em: <https://www.gee.gov.pt/pt/publicacoes/sinteses-periodicas/painel-de-demografia-insolvencias-e-revitalizacao-de-empresas>

IAPMEI, (2021), Guia Prático do Regime Extrajudicial de Recuperação Empresarial – RERE. Disponível em: <https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Revitalizacao-Transmissao/Revitalizacao-Empresarial/DOCS/GuiaRERE.aspx>

IAPMEI, (2021), Guia Prático do Processo Extraordinário de Viabilização de Empresas – PEVE.

IAPMEI, (2022), Guia Prático do Processo Especial de Revitalização – PER. Disponível em: [https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Revitalizacao-Transmissao/Revitalizacao-Empresarial/DOCS/GuiaPER-\(1\).aspx](https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Revitalizacao-Transmissao/Revitalizacao-Empresarial/DOCS/GuiaPER-(1).aspx)

IAPMEI, (2021), Guia Prático do Processo de Insolvência e Recuperação de Empresas – PIRE. Disponível em: <https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Revitalizacao-Transmissao/Revitalizacao-Empresarial/DOCS/GuiaPIRE.aspx>

IAPMEI, (2021), Guia de Apoio ao Mecanismo de Alerta Precoce – MAP. Disponível em: https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-E-SERVICOS/Revitalizacao-Transmissao/Revitalizacao-Empresarial/MAP-Mecanismo-de-Alerta-Precoce/MAP_guiaapoio.pdf.aspx

IAPMEI, (2015), Guia de Apoio à Utilização da Ferramenta de Autodiagnóstico Financeiro. Disponível em: <https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Revitalizacao-Transmissao/Revitalizacao-Empresarial/DOCS/GuiaADF.aspx>

Jornal Económico, (23-07-2021), em: https://leitor.jornaleconomico.pt/download?token=fbcb847590f3fb9b2565536754a9df6c9&file=ESP_SUP_2103.pdf

Jornal de Negócios, (28-07-2021), em: <https://www.jornaldenegocios.pt/economia/justica/detalhe/empresas-ignoram-novo-plano-especial-de-viabilizacao>

Nogueira, Gil, (2022), “Insolvência e Reestruturação de Empresas no período COVID-19”, Revista de Estudos Económicos, Vol III, N.º3 do Banco de Portugal

Pereira, E., Rebelo, T. & Silva, R. (2022). “Pilar de Competitividade: Financiamento, Endividamento e Investimento das Empresas 2021”. Publicado online em: <https://www.gee.gov.pt/pt/estudos-e-seminarios/competitividade-category/31853-pilar-de-competitividade-financiamento-endividamento-e-investimento-das-empresas-2>

Pereira, Manuel; Wemans, Lara, (2022), “As características dos intervenientes e a duração da insolvência em Portugal”, Revista de Estudos Económicos do Banco de Portugal

Sociedade de Advogados, Raposo Subtil & Associados, (2022), “Guia Prático da recuperação e Revitalização de Empresas, Vida Económica”

Temas Económicos

- 1: Relacionamento económico com Angola
[Walter Anatole Marques](#)
- 2: Relacionamento económico com Moçambique
[Walter Anatole Marques](#)
- 3: Relacionamento económico com a Federação Russa
[Walter Anatole Marques](#)
- 4: Evolução da taxa de crescimento das saídas de mercadorias portuguesas face à receptividade dos mercados - Janeiro a Setembro de 2007 e 2008
[Walter Anatole Marques](#)
- 5: Comércio Internacional de Mercadorias - Séries Anuais 2008-2017
[Walter Anatole Marques](#)
- 6: Exportações portuguesas de veículos automóveis e suas partes e acessórios
[Walter Anatole Marques](#)
- 7: Trocas comerciais entre Portugal e a União Europeia na óptica de Portugal e na dos países comunitários 2005-2008 (mirror statistics)
[Walter Anatole Marques](#)
- 8: Expedições portuguesas de Têxteis e de Vestuário para a União Europeia
[Walter Anatole Marques](#)
- 9: Portugal no mundo do calçado
[Walter Anatole Marques](#)
- 10: Entrepreneurship performance indicators for active employer enterprises in Portugal
[Elsa de Morais Sarmiento](#) | [Alicina Nunes](#)
- 11: Business creation in Portugal: comparison between the World Bank data and Quadros de Pessoal
[Elsa de Morais Sarmiento](#) | [Alicina Nunes](#)
- 12: Criação de empresas em Portugal e Espanha: Análise comparativa com base nos dados do Banco Mundial
[Elsa de Morais Sarmiento](#) | [Alicina Nunes](#)
- 13: Comércio Internacional no âmbito da Comunidade dos Países de Língua Portuguesa (CPLP)
[Walter Anatole Marques](#)
- 14: Evolução das exportações de mercadorias para Angola entre 2007 e 2009: Portugal face aos principais fornecedores
[Walter Anatole Marques](#)
- 15: Análise comparada dos procedimentos, custos e demora burocrática em Portugal, com base no "Doing Business 2011" do Banco Mundial
[Elsa de Morais Sarmiento](#) | [Joaquim Reis](#)
- 16: Exportações portuguesas para Angola face aos principais competidores
[Walter Anatole Marques](#)
- 17: Internacionalização no Sector da Construção
[Catarina Nunes](#) | [Eduardo Guimarães](#) | [Ana Martins](#)
- 18: Mercado de Trabalho em Portugal desde 2000
[Paulo Júlio](#) | [Ricardo Pinheiro Alves](#)
- 19: Comércio Internacional de mercadorias no âmbito da CPLP
[Walter Anatole Marques](#)
- 20: Exportações nacionais – principais mercados e produtos (1990-2011)
[Eduardo Guimarães](#)
- 21: Formação Contínua nas empresas em 2010 e 2011
[Anabela Antunes](#) | [Paulo Dias](#) | [Elisabete Nobre Pereira](#) | [Ricardo Pinheiro Alves](#) | [Cristina Saraiva](#)
- 22: Portugal: Uma síntese estatística regional até ao nível de município
[Elsa Oliveira](#)
- 23: Comércio internacional de mercadorias com Espanha em 2013
[Walter Anatole Marques](#)
- 24: Comércio Internacional de Mercadorias Séries Anuais 2008-2013
[Walter Anatole Marques](#)
- 25: Comércio Internacional de Mercadorias - Importações da China - Janeiro-Dezembro de 2011 a 2013
[Walter Anatole Marques](#)
- 26: Evolução das quotas de mercado de Portugal nas importações de mercadorias na UE-27 - Janeiro-Dezembro de 2007 a 2013
[Walter Anatole Marques](#)
- 27: Comércio Internacional de Mercadorias da Guiné-Equatorial face ao mundo e no contexto da CPLP (2009 a 2013)
[Walter Anatole Marques](#)
- 28: Comércio Internacional de mercadorias da Índia face ao mundo e a Portugal
[Walter Anatole Marques](#)
- 29: Comércio Internacional de Mercadorias no contexto da União Europeia 2009 a 2013
[Walter Anatole Marques](#)
- 30: Comércio bilateral entre os membros do Fórum Macau de 2003 a 2013
[Ana Rita Fortunato](#)

- 31: Exportações portuguesas de produtos industriais transformados por nível de intensidade tecnológica - Mercados de destino (2009 a 2013 e Jan-Out 2014)
[Walter Anatole Marques](#)
- 32: Evolução do comércio internacional de mercadorias com Angola - 2010 a 2014
[Walter Anatole Marques](#)
- 33: Exportações nacionais – principais mercados extracomunitários e produtos (1990-2013)
[Eduardo Guimarães](#)
- 34: Evolução do comércio internacional português da pesca - 2013 e 2014
[Walter Anatole Marques](#)
- 35: Comércio Internacional de Mercadorias - Séries Anuais 2008-2014
[Walter Anatole Marques](#)
- 36: Evolução do Comércio Internacional português da pesca e outros produtos do mar (1º Semestre de 2014 e 2015)
[Walter Anatole Marques](#)
- 37: Desafios e oportunidades para a Ilha Terceira. Estudo sobre o impacto da redução de efetivos na Base das Lajes
[GEE](#)
- 38: Análise Comparativa de Indicadores da Dinâmica Regional na Região do Algarve e Continente
[Ana Pego](#)
- 39: Comércio internacional de mercadorias - Taxas de variação anual homóloga em valor, volume e preço por grupos e subgrupos de produtos
[Walter Anatole Marques](#)
- 40: Análise Descritiva das Remunerações dos Trabalhadores por Conta de Outrem: 2010-2012
[Elsa Oliveira](#)
- 41: Comércio Internacional de Mercadorias - Séries Anuais (2008 a 2015)
[Walter Anatole Marques](#)
- 42: A indexação da idade normal de acesso à pensão de velhice à esperança média de vida: análise da medida à luz do modelo das etapas
[Gabriel Osório de Barros](#)
- 43: Balança Comercial de Bens e Serviços - Componentes dos Serviços - 2012 a 2015 e Janeiro-Abril de 2014 a 2016
[Walter Anatole Marques](#)
- 44: Comércio internacional de mercadorias entre Portugal e o Reino Unido
[Walter Anatole Marques](#)
- 45: Comércio Internacional de mercadorias Contributos para o 'crescimento' das exportações por grupos de produtos e destinos (Janeiro a Agosto de 2016)
[Walter Anatole Marques](#)
- 46: A atividade de Shipping em Portugal
[Ricardo Pinheiro Alves](#) | [Vanda Dores](#)
- 47: Comércio Internacional de mercadorias no âmbito da CPLP - 2008 a 2015
[Walter Anatole Marques](#)
- 48: Digitalização da Economia e da Sociedade Portuguesa - Diagnóstico Indústria 4.0
[Céu Andrade](#) | [Vanda Dores](#) | [Miguel Matos](#)
- 49: A participação Portuguesa nas cadeias de valor globais
[Guida Nogueira](#) | [Paulo Inácio](#)
- 50: Contributos dos grupos de produtos e principais mercados de destino para a evolução das exportações de mercadorias - Janeiro a Março de 2017
[Walter Anatole Marques](#)
- 51: Comércio internacional de mercadorias: Portugal no âmbito da CPLP - 2012 a 2016
[Walter Anatole Marques](#)
- 52: Administração Portuária – Empresas e sistemas tarifários
[Francisco Pereira](#) | [Luís Monteiro](#)
- 53: Comércio Internacional de Mercadorias - Séries Anuais 2008-2017
[Walter Anatole Marques](#)
- 54: A Economia da Cibersegurança
[Gabriel Osório de Barros](#)
- 55: Contributo de produtos e mercados para o 'crescimento' das exportações de bens
[Walter Anatole Marques](#)
- 56: A Cibersegurança em Portugal
[Gabriel Osório de Barros](#)
- 57: Comércio internacional de mercadorias Portugal - China
[Walter Anatole Marques](#)
- 58: Comércio internacional de mercadorias de Portugal com a Venezuela - 2013 a 2017 e 1º Semestre de 2018
[Walter Anatole Marques](#)
- 59: Balança Comercial de Bens e Serviços Componentes dos Serviços (2015-2017 e 1º Semestre 2015-2018)
[Walter Anatole Marques](#)
- 60: O Comércio a Retalho em Portugal e uma Perspetiva do Comércio Local e de Proximidade
[Paulo Machado](#) | [Vanda Dores](#)
- 61: A Indústria Automóvel na Economia Portuguesa
[Sílvia Santos](#) | [Vanda Dores](#)
- 62: Impacto Económico da Web Summit 2016-2028
[João Cerejeira](#)
- 63: Comércio Internacional de Mercadorias - Séries Anuais (2008-2018)
[Walter Anatole Marques](#)



- 64: A Tarifa Social de Energia
[Gabriel Osório de Barros](#) | [Dora Leitão](#) | [João Vasco Lopes](#)
- 65: Evolução recente do comércio internacional no 'Ramo automóvel' (2017-2018)
[Walter Anatole Marques](#)
- 66: Comércio internacional de mercadorias com Moçambique (2014-2018)
[Walter Anatole Marques](#)
- 67: Cryptocurrencies: Advantages and Risks of Digital Money
[Gabriel Osório de Barros](#)
- 68: Comércio internacional de mercadorias com Moçambique (2014-2018)
[Walter Anatole Marques](#)
- 69: Perspetivas de investimento das empresas
[Ana Martins](#) | [Rita Tavares da Silva](#)
- 70: Comércio internacional de mercadorias de Portugal - Ficha anual Portugal-PALOP (2014-2018)
[Walter Anatole Marques](#)
- 71: O SME Instrument e as PME Portuguesas
[Eugénia Pereira da Costa](#) | [Paulo Inácio](#)
- 72: Comércio internacional de mercadorias de Portugal com a América Central (2014-2018)
[Walter Anatole Marques](#)
- 73: Comércio da China com os PALOP (2014-2018) e correspondentes exportações portuguesas (2017-2018)
[Walter Anatole Marques](#)
- 74: Comércio internacional de têxteis e vestuário (2008-2018)
[Walter Anatole Marques](#)
- 75: O setor TIC em Portugal (século XXI)
[Luís Melo Campos](#)
- 76: Comércio Internacional de mercadorias de Portugal com a América do Sul (2014-2018)
[Walter Anatole Marques](#)
- 77: Empresas de Fabricação de Embalagens de Plástico
[Florbelá Almeida](#) | [Graça Sousa](#) | [Dulce Guedes Vaz](#)
- 78: Comércio internacional de mercadorias - Ficha Portugal-PALOP (2017-2018 e janeiro-agosto 2018-2019)
[Walter Anatole Marques](#)
- 79: Retrato do Sector do Calçado em Portugal
[Catarina Nunes](#) | [Eduardo Guimarães](#) | [Florbelá Almeida](#) | [Luís Campos](#) | [Ricardo Pinheiro Alves](#) | [Sílvia Santos](#) | [Vanda Dores](#)
- 80: Comércio Internacional de Mercadorias Séries Anuais 2014-2019
[Walter Anatole Marques](#)
- 81: Canais de transmissão e sectores potencialmente mais afetados pelo COVID-19
[Rita Bessone Basto](#) | [Paulo Inácio](#) | [Guida Nogueira](#) | [Ricardo Pinheiro Alves](#) | [Sílvia Santos](#)
- 82: COVID-19 - Estratégia de Retoma da Economia Portuguesa
[GEE \(Vários autores\)](#)
- 83: Competitividade e cadeias de valor no sector agroalimentar e agroflorestal português
[Ricardo Pinheiro Alves](#) | [Tiago Domingues](#)
- 84: Evolução do setor da construção em Portugal, 2008 a 2018
[Eugénia Pereira da Costa](#) | [Catarina Leitão Afonso](#) | [Francisco Pereira](#) | [Paulo Inácio](#)
- 85: Portugal no mundo do calçado Comércio Internacional (2017-2019 e Janeiro-Maio 2019-2020)
[Walter Anatole Marques](#)
- 86: COVID-19 - Oportunidades setoriais de exportação para a economia portuguesa por via de desvio de comércio
[Guida Nogueira](#) | [Paulo Inácio](#)
- 87: Comércio internacional português do Vinho - 2017 a 2019 e período de Janeiro-Abril 2019-2020
[Walter Anatole Marques](#)
- 88: A importância Macroeconómica do Ramo Segurador em Portugal: Análise Input-Output
[Vanda Dores](#) | [Tiago Domingues](#)
- 89: Digitalisation, Skills and Cybersecurity in Portugal - Critical Factors in a Digital Economy driven by Covid-19
[Gabriel Osório de Barros](#)
- 90: Avaliação do Impacto da Web Summit
[Francisco Carballo-Cruz](#) | [João Cerejeira](#) | [Ana Paula Faria](#)
- 91: Comércio internacional de mercadorias de Portugal com a Federação Russa - 2017 a 2021
[Walter Anatole Marques](#)
- 92: Comércio Internacional de mercadorias de Portugal com a Ucrânia 2017 a 2021
[Walter Anatole Marques](#)
- 93: Acesso ao financiamento das PME portuguesas desde a crise financeira global
[Ana Martins e Rita Tavares da Silva](#)
- 94: Sector "Têxteis e Vestuário" - Importações na UE-27 e quotas de Portugal (2020) - Comércio Internacional português (2017-2021)
[Walter Anatole Marques](#)
- 95: Comércio Internacional da pesca, preparações, conservas e outros produtos do mar (2020-2021)
[Walter Anatole Marques](#)
- 96: Decarbonization in Portugal - The sectors in the ring of fire

Inês Póvoa

97: Uma estória de dois contos: Impactos heterogéneos da pandemia da COVID-19 no setor do Turismo

[Gonçalo Novo](#) | [Gabriel Osório de Barros](#)

98: Comércio internacional de mercadorias de Portugal com Marrocos

[Walter Anatole Marques](#)

99: Evolução recente do Comércio Internacional de mercadorias de Portugal com a Ucrânia

[Walter Anatole Marques](#)

100: Soberania Digital em Portugal: Enquadramento, prioridades e estratégia

[Nuno Xavier](#) | [Gabriel Osório de Barros](#)

101: Evolução da Exportação e Importação de calçado 2017-2021 e 1. Semestre 2021-2022

[Walter Anatole Marques](#)

102: Comércio Externo de Moçambique & Portugal-Moçambique (2020-2021 e 1º Semestre 2021-2022)

[Walter Anatole Marques](#)

103: Comércio Internacional da pesca, preparações, conservas e outros produtos do mar (1º Semestre 2021-2022)

[Walter Anatole Marques](#)

104: Importação e exportação de produtos da Madeira, Cortiça, e suas obras (2017-2021 e 1º Semestre 2021-2022)

[Walter Anatole Marques](#)

105: A resiliência económico-financeira das empresas portuguesas face a choques exógenos: a pandemia covid-19 e a invasão da Ucrânia

[Ana Martins](#) | [Mariana Santos](#)

106: Comércio Externo da Argélia & Portugal-Argélia 2017-2021 (Janeiro-Agosto 2021-2022)

Walter Anatole Marques

107: Importação e exportação de máquinas e unidades de informática semicondutores e circuitos integrados electrónicos (2020-2021 e Janeiro-Agosto 2021-2022)

[Walter Anatole Marques](#)

108: Environmental impact of tourism in Portugal – overview and challenges

[Gabriel Osório de Barros](#) | [Inês Póvoa](#)

109: Comércio Internacional de mercadorias Taxas de variação homóloga em Valor Volume e Preço por grupos e subgrupos de produtos (Janeiro-Setembro 2022/2021)

[Walter Anatole Marques](#)

110: Comércio Externo da Turquia e Portugal – Turquia (2017-2021 e Janeiro-Setembro 2021/2022)

[Walter Anatole Marques](#)

111: European Industrial Strategy in the recent context: Industrial Ecosystems and Strategic Dependencies’ insights from Portugal

[Guída Nogueira](#) | [Paulo Inácio](#) | [Joana Almodovar](#)

112: I&D e Inovação: (Des) Igualdade de Género e Valorização de Recursos

[Eugénia Pereira da Costa](#) | [Carla Ferreira](#)

113: Recuperação e revitalização empresarial – um balanço dos mecanismos judiciais e extrajudiciais

[Teresa Maria Rebelo](#)

