

Na Mídia

21/08/2020 | [Valor Econômico](#)

Latam pretende incluir credores brasileiros em recuperação nos EUA

Medida, não prevista na legislação, evitaria ações de cobrança no país

Joice Bacelo



A Latam pretende incluir os credores brasileiros no processo de recuperação judicial que corre nos Estados Unidos. Os seis principais, que, juntos, somam mais de US\$ 450 milhões, já foram apresentados à Justiça

americana. Os demais vêm sendo contatados para que informem sobre os valores que entendem ter direito e possam ser listados pela companhia.

Essa é uma discussão nova no mercado brasileiro. A inclusão do credor no processo evita que sejam ajuizadas ações de cobrança no Brasil. Mas não há lei que trate da questão. Em tese, os brasileiros não estariam sujeitos ao processo americano e não precisariam aceitar as condições de pagamento que serão acertadas nos Estados Unidos.

A Lei nº 11.101, de 2005, que regula as recuperações e as falências, não prevê, além disso, a insolvência transnacional. Esse procedimento permitiria uma cooperação entre juízes daqui e de outros países, sendo possível, desta forma, estender a proteção dada pelo capítulo 11 da lei americana - o equivalente à recuperação judicial brasileira.

“A recuperação judicial lá não confere proteção aos ativos que as companhias têm aqui no Brasil. Lá eles têm o capítulo 15 e reconhecem a recuperação judicial brasileira se a empresa tiver o seu principal centro de atividade no Brasil. Aqui, nós não temos”, diz o juiz Daniel Carnio Costa, titular da 1ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais de São Paulo, que, atualmente, atua no Conselho Nacional de Justiça (CNJ).

Empresas brasileiras com credores nos Estados Unidos já se beneficiaram do capítulo 15. OAS e Oi, entre elas, cita Carnio. Mas o inverso nunca aconteceu. Não há sequer jurisprudência. Por isso, o caso Latam é considerado tão importante e vem sendo muito debatido no meio jurídico.

Advogados da Latam entendem que, mesmo sem previsão expressa na lei, é possível vincular os credores brasileiros ao processo. Uma das premissas é de que a lei americana não faz distinção. As decisões seriam universais, ou seja, com efeito para todos os credores, estando ou não nos Estados Unidos, e quem desobedecer correria risco, inclusive, de sofrer sanções.

Celso Xavier, sócio do escritório Demarest, atua para a Latam Brasil. Ele diz que a lei brasileira trata do princípio da preservação da empresa. A finalidade dessa legislação, afirma, é a de fornecer instrumentos para que as companhias se mantenham produtivas e continuem pagando impostos e gerando empregos.

“A nossa interpretação é de que os juízes brasileiros têm o dever de colaboração. A empresa se socorreu de um processo estrangeiro de reestruturação por uma razão financeira, justamente para se preservar. O juiz que ignorar isso estará descumprindo o espírito da Lei nº 11.101”, enfatiza o advogado.

Xavier afirma ainda que existe base técnica para a colaboração jurídica. O artigo 26 do Código de Processo Civil (CPC), cita, permite a cooperação internacional quando houver tratado entre os países. E no parágrafo 1º desse dispositivo diz que “na ausência de tratado, a cooperação jurídica internacional poderá realizar-se com base em reciprocidade, manifestada por via diplomática”.

“Já existe essa reciprocidade com os Estados Unidos”, afirma Celso Xavier. “Quando a Varig entrou em recuperação judicial, logo que a lei brasileira entrou em vigor, ela precisava proteger os ativos que estavam nos Estados Unidos. Naquele momento sequer existia o capítulo 15 e o juiz deu a reciprocidade. Depois do capítulo 15, várias empresas brasileiras fizeram os seus processos aqui e a proteção auxiliar lá.”

Os seis credores já listados no processo seriam os principais - em valores ou pela posição que ocupam como financiadores ou fornecedores importantes para a companhia: Banco do Brasil, com crédito de US\$ 195,3 milhões; Bradesco, US\$ 78,4 milhões; Itaú, com US\$ 52,2 milhões; Raízen Combustíveis, US\$ 28,5 milhões; Comando da Aeronáutica, US\$ 27,9 milhões; e GE Celma, empresa do grupo GE Brasil, que atua na manutenção de motores aeronáuticos, com US\$ 78,7 milhões.

A primeira reunião com os credores da Latam está marcada para setembro. A advogada Ana Carolina Monteiro, da área de insolvência do escritório Kincaid Mendes Vianna, representa credores da companhia que não foram listados e ainda não decidiram se farão a habilitação do crédito no processo.

“Essa é uma decisão empresarial e financeira”, diz. “Para uma empresa com valor alto a receber talvez seja mais simples fazer essa escolha. Prefere se habilitar no processo e receber menos, mas receber rápido, porque os planos de pagamento nos Estados Unidos são mais eficientes que no Brasil, ou prefere entrar com uma ação de cobrança no Brasil que pode se estender por anos?”

Essa é uma discussão que, segundo advogados, vai se tornar cada vez mais frequente - especialmente em razão da pandemia, que tem afetado financeiramente empresas de todas as partes do mundo.

Grandes grupos, com operação internacional, tendem a escolher os Estados Unidos como local de recuperação. A lei americana exige somente que a empresa tenha ativos no país. Antes do pedido da Latam, outras quatro companhias com operação no Brasil já haviam feito o mesmo. A diferença é que todas tinham a sede lá e filiais aqui.

A Forever 21, empresa de moda americana que desde 2014 tem lojas no Brasil, entrou com o pedido em setembro passado. Outras três do setor de navegação e petróleo também seguiram por esse caminho: Seaborn Network, em janeiro, Diamond Offshore Brazil, no mês de abril, e Hornbeck Offshore, em maio.

O procedimento nos Estados Unidos é menos burocrático e costuma se desenrolar de forma muito mais rápida que no Brasil. Há, além disso, a figura do DIP (debtor in possession), modelo de financiamento que oferece “supergarantias” ao investidor. Em caso de falência, por exemplo, ele será o primeiro entre todos os demais credores a receber.

No caso da Latam, o DIP foi determinante. “Esperávamos uma linha de financiamento local que acabou não vindo”, diz Bruno Bartijotto, diretor jurídico da Latam no Brasil, justificando o pedido de recuperação à Corte de Nova York.

No dia 9 de julho, a companhia foi incluída no processo iniciado em maio por outras empresas do grupo - Latam Airlines e afiliadas no Chile, Peru, Colômbia, Equador e Estados Unidos. Dias antes do comunicado, a Latam Airlines informou que havia fechado um acordo de financiamento de US\$ 1,3 bilhão com a Oaktree Capital Management.

Há um outro empréstimo, de US\$ 900 milhões, anunciado em maio pelas famílias Cueto e Amaro e pela Qatar Airways, que controlam a Latam, e essa quantia pode ser ampliada em mais US\$ 250 milhões.

A Latam espera para ainda este mês ou início de setembro uma definição da Justiça americana sobre o financiamento a ser adotado. A proposta das famílias Cueto e Amaro e Qatar Airways é questionada por detentores de títulos da Latam e pelo fundo Knighthood Capital Management, credor da companhia, porque os acionistas podem passar a ter o controle total do grupo.

“Aqui no Brasil a lei não prevê o DIP. O dinheiro novo não tem segurança”, diz a advogada Juliana Bumachar, sócia do Bumachar Advogados Associados, especializado na área de insolvência.

O advogado André Moraes, do Moraes & Savaget, também especialista na área, chama a atenção para “casos emblemáticos de DIP frustrados”. Ele cita um episódio envolvendo a OAS. O juiz de primeira instância autorizou um DIP de cerca de R\$ 1 bilhão por um fundo canadense, a Brookfield, mas alguns credores recorreram e o tribunal levou quase um ano para julgar o caso. O negócio não foi para frente.

Há um projeto de lei na Câmara dos Deputados, o PL nº 6229, que prevê a reforma da Lei de Recuperação Judicial e Falências e trata tanto do DIP como da insolvência transnacional. Se aprovado e sancionado pelo Presidente da República, o Brasil passará a ter, então, esses dois procedimentos previstos, de forma expressa, na legislação.

