

Elaboração do Plano de Recuperação Judicial

Da proteção temporária à proposta negociável: o que apresentar, como demonstrar a capacidade de pagamento e de que maneira os credores examinam o futuro da empresa.

Prazo improrrogável para apresentar o plano, contado da publicação da decisão que defere o processamento.

Medidas de recuperação detalhadas, demonstração de viabilidade e laudo econômico-financeiro com avaliação dos ativos.

Prazo legal de objeção dos credores, contado conforme as publicações exigidas pela lei.

A elaboração do plano é a passagem do diagnóstico da crise para compromissos que a empresa terá de cumprir. A proposta deve permitir que cada credor compreenda o tratamento de seu crédito e que todos possam avaliar se a atividade reorganizada será capaz de gerar recursos suficientes para sustentar as operações e os pagamentos.

IDEIA CENTRAL

O plano não é apenas uma lista de descontos, carências e vencimentos. É uma proposta de reorganização da empresa, sustentada por informações contábeis, projeções financeiras, avaliação dos ativos e medidas operacionais que possam ser executadas.

Edinelson Faria de Oliveira, M.Sc. | Lei nº 11.101/2005, atualizada | quantiinova.com

01 / DA PROTEÇÃO À PROPOSTA

O que deve ser entregue — e por quê

Após o deferimento do processamento, a empresa dispõe de proteção temporária contra determinadas execuções individuais, assunto examinado no terceiro white paper da série. A proteção cria espaço para reorganizar o caixa e negociar, mas não resolve a crise. O passo seguinte é apresentar aos credores uma proposta que identifique as medidas de recuperação, demonstre que a operação pode sustentá-las e ofereça os documentos técnicos necessários à sua avaliação.

O artigo 53 estabelece prazo improrrogável de 60 dias, contado da publicação da decisão que defere o processamento. A falta de apresentação do plano nesse prazo é causa legal de conversão da recuperação em falência (arts. 53 e 73, II). Não se deve confundir esse prazo com os 180 dias do período-base de suspensão das execuções: são relógios distintos, com marcos iniciais distintos.

Os três componentes obrigatórios

Medidas detalhadas e resumo	Explicar o que será alterado: obrigações, prazos, custos, estrutura societária, operações, ativos, capital e sequência de implementação.
Demonstração de viabilidade econômica	Mostrar, com premissas explicadas, como receitas, despesas, capital de giro e investimentos se traduzirão em caixa capaz de sustentar a operação e os pagamentos propostos.
Laudo econômico-financeiro e avaliação dos bens e ativos	Apresentar documentos assinados por profissional legalmente habilitado ou empresa especializada, permitindo examinar a situação econômica e o valor dos ativos da devedora.

O ponto de partida é a causa da crise

O plano deve responder ao diagnóstico feito antes do pedido. Uma empresa com vendas suficientes, mas dívidas concentradas em poucos vencimentos, enfrenta problema diferente daquela que opera com margens negativas. Na primeira hipótese, alongar obrigações pode ajudar; na segunda, a reorganização dos custos, preços, contratos ou unidades operacionais será decisiva. Se ambas as crises coexistirem, reestruturar apenas o passivo poderá produzir alívio passageiro, seguido de novo descasamento de caixa.

PERGUNTA PARA A ADMINISTRAÇÃO

Se o plano for aprovado e os pagamentos antigos forem reescalonados, a empresa conseguirá pagar as despesas correntes e financiar o capital de giro sem acumular uma nova dívida impagável?

02 / AS MEDIDAS DE RECUPERAÇÃO

Escolher instrumentos coerentes com o diagnóstico

O artigo 50 da Lei nº 11.101/2005 prevê diferentes meios de recuperação, sempre observada a legislação aplicável a cada um. Entre eles estão a concessão de novos prazos e condições de pagamento, alterações societárias ou de controle, aumento de capital, reorganização da administração, venda ou arrendamento de estabelecimentos e alienação de bens. O dispositivo contempla ainda outras medidas, inclusive relativas a relações de trabalho, que exigem observância das regras específicas e, quando cabível, negociação coletiva.

A escolha deve ser individualizada. Alongar uma dívida não aumenta automaticamente as receitas; vender ativos pode gerar recursos, mas também prejudicar a capacidade produtiva; obter capital novo pode ajudar a atravessar a crise, porém introduz custos, garantias e novos compromissos.

Reestruturação do passivo	Quais créditos serão abrangidos; descontos eventualmente propostos; carências; parcelas; juros ou correção; vencimentos; garantias; hipóteses de antecipação ou inadimplemento.
Reorganização operacional	Quais unidades, contratos e linhas de negócio continuarão; redução de despesas; revisão de compras; produtividade; capacidade de entrega e preservação de atividades essenciais.
Ativos e estrutura societária	Quais ativos podem ser alienados; destinação dos recursos; efeitos sobre a operação; necessidade de autorizações; eventuais mudanças de controle, capital ou administração.
Financiamento e capital de giro	Quanto dinheiro novo será necessário; sua finalidade; fontes cogitadas; custo, prazo, garantias, condições precedentes e situação efetiva das negociações.
Governança e execução	Responsáveis, etapas, indicadores financeiros e operacionais, mecanismos de prestação de contas e tratamento dos desvios em relação às premissas.

Distinguir intenção de compromisso

O plano não deve tratar como certa uma venda de ativos ainda sem comprador, um financiamento que depende de aprovação bancária ou um aporte não contratado. Cada medida relevante precisa indicar sua situação, as condições para sua realização e as consequências de eventual atraso. Essa transparência permite que os credores distingam compromissos já estruturados de hipóteses sujeitas a negociação.

EXEMPLO DIDÁTICO

Uma empresa pretende pagar parte de seus credores com recursos provenientes da venda de um imóvel. A proposta precisa indicar a estimativa de valor, os custos da transação, as restrições e garantias existentes, o prazo esperado e o que acontecerá caso a venda não ocorra. O valor bruto do imóvel não equivale ao caixa líquido disponível para pagamento.

03 / VIABILIDADE ECONÔMICO-FINANCEIRA

Demonstrar de onde virá o dinheiro

A demonstração de viabilidade exigida pela lei deve permitir acompanhar a passagem da atividade operacional para a capacidade efetiva de pagamento. É necessário partir de dados reconciliados com a contabilidade apresentada no processo e justificar as hipóteses futuras: volume de vendas, preços, custos, despesas, prazos de recebimento, pagamentos a fornecedores e investimentos indispensáveis à continuidade da operação.

O resultado contábil, isoladamente, não basta. Uma empresa pode registrar lucro e ainda enfrentar falta de liquidez se precisa financiar estoques elevados, concede prazos longos a clientes ou possui investimentos urgentes. Por isso, a proposta financeira deve apresentar a evolução do caixa e os vencimentos do plano em datas compatíveis.

Uma sequência útil de projeção

- Receitas: projetar volumes e preços por operação, identificando contratos existentes e hipóteses de crescimento.
- Margem operacional: projetar custos e despesas, incorporando despesas extraordinárias da reestruturação.
- Capital de giro: estimar o dinheiro absorvido por estoques, clientes e fornecedores.
- Investimentos e tributos: prever manutenção, modernização indispensável, tributos correntes e o tratamento das obrigações fiscais.
- Financiamentos: registrar entradas de recursos efetivamente disponíveis e o pagamento das novas obrigações.
- Pagamentos do plano: distribuir por período os valores destinados aos diferentes grupos de credores e identificar a liquidez remanescente.

Testar a resistência das premissas

Como instrumento gerencial, recomenda-se testar cenários alternativos — por exemplo, receitas inferiores às previstas, margem operacional menor, atraso na venda de ativos ou financiamento mais caro. Esses cenários são boas práticas de análise financeira, não exigências textuais adicionais do artigo 53. Servem para revelar quais pagamentos dependeriam de condições excessivamente otimistas e quais alternativas de contingência precisam ser negociadas antecipadamente.

PERGUNTA PARA OS CREDITORES

Depois de financiar as despesas correntes, os tributos, os investimentos necessários e o capital de giro, quanto caixa permanecerá disponível em cada período para cumprir o plano? Essa resposta é mais útil do que uma projeção de lucro sem conexão com os vencimentos.

Qual é o papel do laudo?

O artigo 53 exige laudo econômico-financeiro e de avaliação dos bens e ativos, subscrito por profissional legalmente habilitado ou empresa especializada. O documento deve oferecer fundamentação técnica verificável; não pode ser tratado apenas como transcrição das expectativas da administração. A qualidade das bases de informação e a consistência dos critérios de avaliação serão relevantes para a leitura do plano.

04 / CREDITORES E LIMITES LEGAIS

Quem pode ser incluído na negociação

Como regra geral, submetem-se à recuperação judicial os créditos existentes na data do pedido, mesmo que ainda não estejam vencidos (art. 49). Há exceções relevantes: em condições previstas na lei, certos créditos ligados à propriedade fiduciária, ao arrendamento mercantil, à reserva de domínio e ao adiantamento sobre contrato de câmbio não se sujeitam aos efeitos do plano. As execuções fiscais também não são suspensas pelo simples deferimento do processamento; a regularização tributária precisa ser tratada paralelamente, observadas as regras aplicáveis.

A empresa deve separar os créditos sujeitos dos não sujeitos e explicar o tratamento proposto a cada grupo, sem presumir que o plano poderá modificar obrigações legalmente excluídas. O mesmo cuidado vale para garantias prestadas por terceiros: sua existência e seus efeitos jurídicos devem ser examinados individualmente.

Tratamento especial das obrigações trabalhistas

A legislação impõe limites específicos aos créditos derivados da legislação do trabalho e decorrentes de acidentes de trabalho vencidos até a data do pedido. A regra é que o plano não estabeleça prazo superior a um ano para seu pagamento. Esse prazo pode ser estendido em até dois anos adicionais somente quando presentes, cumulativamente, garantias consideradas suficientes pelo juiz, aprovação pelos credores trabalhistas na forma legal e garantia do pagamento integral desses créditos (art. 54, § 2º).

Há proteção ainda mais imediata para verbas de natureza estritamente salarial vencidas nos três meses anteriores ao pedido: até o limite de cinco salários-mínimos por trabalhador, o plano não poderá prever prazo superior a 30 dias para o pagamento (art. 54, § 1º). Portanto, não é juridicamente seguro aplicar indistintamente a todos os credores uma carência longa ou uma mesma taxa de desconto.

O QUE ESSA DISTINÇÃO MUDA?

O orçamento precisa reservar recursos para obrigações que não podem ser simplesmente reescalonadas como os créditos empresariais comuns. Um plano que depende de postergar pagamentos protegidos pela lei, ou de impor condições a créditos não sujeitos, precisa ser revisto antes da apresentação.

Transparência sobre os impactos

Para cada tratamento proposto, convém apresentar valores, prazos, forma de atualização, possíveis descontos, garantias e condições de implementação. Os credores precisam compreender não somente quanto receberão, mas também quando, em quais condições e quais riscos assumirão ao aceitar a reorganização. A legalidade de eventuais distinções de tratamento deverá ser examinada segundo a classificação dos créditos e as regras aplicáveis ao caso.

05 / PUBLICAÇÃO E DELIBERAÇÃO

O que acontece depois do protocolo

Apresentado o plano dentro do prazo legal, o juiz determina a publicação de edital para avisar os credores de seu recebimento. A partir das publicações previstas na lei, abre-se a oportunidade de objeção. O artigo 55 prevê 30 dias, contados da publicação da relação de credores elaborada pelo administrador judicial; se o aviso de recebimento do plano ainda não tiver sido publicado nessa data, o prazo começará com esse aviso. Portanto, não se trata de 30 dias

contados automaticamente do simples protocolo do plano.

Se houver objeção, a regra é a convocação da assembleia-geral de credores, que examinará e deliberará sobre a proposta (art. 56). A negociação pode produzir alterações, mas a lei exige concordância expressa do devedor para mudanças feitas em assembleia e veda redução dos direitos exclusivamente dos credores ausentes. A aprovação dos credores também pode, preenchidos os requisitos legais, ser comprovada por termos de adesão, com pedido de homologação e dispensa de assembleia (art. 56-A).

A entrega do plano não equivale à sua aprovação; a aprovação pelos credores tampouco dispensa a verificação dos requisitos legais para a concessão da recuperação. As exigências tributárias e a concessão judicial são etapas posteriores, examinadas em dispositivos próprios.

A sequência, sem confundir os prazos

Publicação do deferimento	Inicia-se a contagem do prazo improrrogável de 60 dias para o devedor apresentar o plano.
Apresentação do plano	O juiz ordena a publicação de aviso aos credores sobre o recebimento.
Publicações relevantes aos credores	Inicia-se, conforme a regra do art. 55, o prazo de 30 dias para objeções.
Objeção ao plano	Em regra, ocorre convocação de assembleia-geral para deliberação; a lei admite procedimentos alternativos em hipóteses específicas.
Eventual aprovação e concessão	Aprovado o plano e cumpridos os requisitos legais, o juiz poderá conceder a recuperação, passando-se à execução das obrigações previstas.

O critério econômico da negociação

Uma proposta que oferece condições incompatíveis com a capacidade de gerar caixa pode produzir conflito e novo inadimplemento. Por outro lado, descontos ou prazos podem ser justificados pela necessidade de preservar valor operacional que se perderia em uma liquidação desordenada. Para comparar alternativas, os credores precisam de informações sobre a recuperação esperada, os riscos e o tempo necessário para receber. Esse exame não elimina seus diferentes interesses nem substitui os critérios legais de aprovação.

06 / DA PROPOSTA À EXECUÇÃO

Como transformar o documento em plano de ação

O trabalho de elaboração não termina ao fechar as projeções ou redigir as cláusulas. Antes de protocolar, a administração deve verificar se cada obrigação assumida tem fonte de pagamento identificada, responsável interno, prazo de implantação e mecanismos de acompanhamento. Quando houver medidas dependentes da anuência de terceiros, essa dependência precisa aparecer de maneira expressa e coerente com as demais obrigações.

Checklist de consistência antes da apresentação

- O diagnóstico da crise está refletido nas medidas financeiras e operacionais propostas?

- Os créditos sujeitos e os créditos legalmente excluídos foram separados e conciliados com os documentos do processo?
- As condições de pagamento estão descritas sem ambiguidades e respeitam os limites especiais, sobretudo os trabalhistas?
- As projeções incluem capital de giro, investimentos, despesas da reestruturação, tributos correntes e financiamentos novos?
- Os ingressos previstos em vendas de ativos e aportes distinguem operações contratadas de estimativas ou negociações?
- A proposta apresenta meios de recuperação detalhados, resumo, demonstração de viabilidade e laudos exigidos por lei?
- Há responsáveis, calendário de implementação, indicadores e providências para reagir a desvios?

O que caracteriza um plano consistente

Um plano consistente conecta a causa da crise aos instrumentos escolhidos, demonstra como a empresa continuará funcionando e explica o sacrifício solicitado a cada grupo de credores. Não exige previsões de crescimento extraordinário, mas requer premissas compreensíveis, cronograma executável e disciplina para preservar a atividade econômica. É nesse encontro entre viabilidade operacional, condições financeiras e direitos dos credores que a proposta ganha substância.

O quarto passo termina com a entrega de uma proposta juridicamente estruturada e economicamente demonstrável. O passo seguinte será examinar a manifestação dos credores, as objeções, a negociação e as condições de deliberação sobre o plano.

BASE LEGAL EM FOCO

Art. 47: finalidade da recuperação. Art. 49: créditos sujeitos e exceções. Art. 50: meios de recuperação. Art. 53: prazo e conteúdo obrigatório do plano. Art. 54: limites para créditos trabalhistas e salariais. Arts. 55, 56 e 56-A: objeções e deliberação. Art. 73, II: falência por falta de apresentação do plano.

REFERÊNCIA

BRASIL. Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Texto atualizado. Brasília, DF: Câmara dos Deputados. Disponível em: <https://www2.camara.leg.br/legin/fed/lei/2005/lei-11101-9-fevereiro-2005-535663-normaatualizada-pl.html>. Acesso em: 27 set. 2026.

Nota editorial: explicações financeiras e exemplos deste white paper são orientações analíticas; não substituem a avaliação jurídica, contábil e econômico-financeira de um caso concreto.