



CONSIDERAÇÕES ESTRATÉGICAS PARA AS EMPRESAS BRASILEIRAS DURANTE CONDIÇÕES ADVERSAS DE MERCADO

Os desafios econômicos e a volatilidade do mercado resultantes da disseminação do Coronavírus levaram a um aumento do risco para empresas dos mais diversos setores. Neste boletim, apresentamos algumas considerações práticas para as empresas brasileiras neste momento, especialmente em caso de potencial reestruturação.

Análise dos Principais Contratos, Inclusive Contratos de Financiamento e Derivativos

As empresas devem realizar uma análise de suas obrigações financeiras derivadas de seus contratos de financiamento, preparar-se antecipadamente para as próximas datas de medição de cumprimento dessas obrigações e atualizar as projeções de fluxo de caixa com base em modelos alternativos de receitas e despesas. A preparação antecipada será fundamental para a identificação de potenciais problemas e para mostrar aos credores e/ou investidores uma abordagem proativa.

Também recomendamos que o risco de inadimplência seja avaliado em todos os contratos aplicáveis (inclusive em contratos de fornecimento, contratos de compra e venda e derivativos). A depreciação material do real em relação ao dólar norte-americano apresenta desafios significativos para as empresas que tenham receitas predominantemente em reais com obrigações de dívida denominadas em dólares norte-americanos. A análise do risco de inadimplência deve incluir a revisão de quaisquer eventos de crédito especificados em contratos ISDA.

Análise de Obrigações do Devedor

Entendemos que determinados credores, em particular o BNDES, possam estar suspendendo o pagamento de juros durante este período. Recomendamos que qualquer tomador de empréstimo que esteja considerando se utilizar de tais mecanismos faça primeiro uma análise de suas obrigações em seus outros contratos a fim de assegurar que qualquer suspensão de pagamento de juros não irá inadvertidamente desencadear violações contratuais ou inadimplências.

Elaboração de Estratégia para Contatar os Credores e/ou Investidores

Os credores (tanto no Brasil quanto no exterior) e potenciais investidores podem entrar em contato com empresas para discutir as preocupações relacionadas a pagamentos. É fundamental estar preparado para solicitações que possam incluir

projeções atualizadas (incluindo o valor das garantias, se aplicável), informações sobre decisões estratégicas em torno da redução de custos e, se a mora ou inadimplência for uma possibilidade, demandas por juros de mora ou multa contratual. O processo de tomada de decisão de certos credores pode ser mais burocrático, complexo e/ou demorado que outros, e a dinâmica de diálogo com cada credor deve ser considerada a fim de estabelecer um cronograma adequado para as negociações. Todas essas comunicações devem ser examinadas por um advogado. O envolvimento prévio e proativo com credores e/ou investidores tipicamente induz resultados mais favoráveis.

Preservação de Caixa e Exploração de Potenciais Fontes de Liquidez

Além de amplas revisões internas de custos para analisar quais itens podem ser suspensos, diferidos ou eliminados por completo, recomendamos que as empresas se reúnam com advogados externos a fim de rever eventuais cláusulas de força maior ou outras disposições que possam mitigar as obrigações de pagamento relativos a contratos existentes, como também legislações e recentes decisões judiciais, incluindo eventual concessão de moratória de pagamentos, se aplicável.

Reconsiderar todas as potenciais fontes de liquidez é fundamental em momentos de turbulência do mercado. As opções disponíveis podem incluir linhas de capital de giro, financiamento promovido por acionistas existentes e venda de ativos (incluindo cessões não ordinárias, operações de *factoring* e de *sale-leasebacks*). Entretanto, é importante estar ciente de que os contratos de financiamento regidos pelas leis de Nova York muitas vezes impõem condições restritivas a esses tipos de transações que podem frustrar sua utilidade nesse ambiente, incluindo a ausência de inadimplência, representações de solvência, recebimento de certa quantia em dinheiro, determinações de valor justo de mercado e a exigência de que os recursos sejam repassados para o pagamento de empréstimos existentes - portanto, as empresas devem discutir com seus advogados antes de estruturar qualquer operação. Finalmente, as empresas devem rever seus contratos de seguro existentes a fim de analisar as coberturas de interrupção de negócios, que podem proporcionar valiosa liquidez durante esse período.

Preparação para uma Potencial Reestruturação

Conforme discutido anteriormente, o diálogo com credores (e investidores, se aplicável) é crítico. Se a reestruturação for a única opção, uma questão fundamental será convencer os credores de que a reestruturação levará a um resultado mais favorável do que se nenhuma reestruturação ocorrer. É importante entender a motivação de cada credor para determinar uma efetiva estratégia de negociação. Entre os itens que podem ser atraentes para os credores e que merecem consideração prévia estão: aumento das garantias; relatórios mais frequentes e/ou detalhados; e fortalecimento de certas obrigações em troca de renúncias ou enfraquecimento de outras. Com relação aos empréstimos sindicalizados e operações no mercado de capitais, as empresas devem determinar se há um quórum mínimo de credores exigido para aprovar isenções ou alterações no cronograma de pagamento.

A interação entre a dívida real brasileira local e a dívida em dólares americanos é crítica para qualquer reestruturação em potencial. Os limites para a renúncia de

inadimplência e/ou a presença de cláusulas de ação coletiva podem diferir entre a legislação local e os acordos regidos por direito estrangeiro. Uma solução atraente para empresas brasileiras com ativos e/ou devedores norte-americanos pode ser o *Chapter 15*, que é um processo de falência incidente ao processo principal a ser realizado no país de origem da empresa em questão. Ele permite que um devedor fora dos Estados Unidos obtenha o reconhecimento do processo de falência principal em seu país de origem e a proteção contra ação de credores nos Estados Unidos.

Junto ao advogado brasileiro, as empresas devem avaliar sua estrutura de governança corporativa para questões relacionadas a uma potencial situação de instabilidade, incluindo a realização de uma análise interempresarial e uma análise sobre se as subsidiárias e afiliadas compartilham órgãos sociais comuns que possam dar origem a conflitos de interesse em uma operação de reestruturação.

Entre em Contato com Advogados Brasileiros para Discutir Possíveis Medidas de Alívio Disponíveis no Brasil

Sugerimos que todas as empresas discutam ativamente com seu advogado brasileiro quais são as medidas de alívio disponíveis no Brasil. Tais medidas podem incluir uma moratória de 60 dias para o pagamento da dívida, sendo que durante esse período as empresas e os credores possam negociar termos contratuais anteriormente ajustados, sem ameaça a recursos alternativos; entre outros.

Para maiores esclarecimentos, nosso briefing sobre considerações sobre o Coronavírus no Brasil pode ser encontrado [aqui](#) e outros materiais sobre o Coronavírus podem ser encontrados [aqui](#).

As limitações regulatórias brasileiras impedem que escritórios de advocacia internacionais, incluindo Clifford Chance, exerçam a advocacia brasileira. Quaisquer informações contidas neste boletim relativa à legislação, regras e/ou regulamentos brasileiros foram obtidas de fontes disponíveis publicamente e nada nesta apresentação constitui aconselhamento no que diz respeito à legislação brasileira. Este boletim não deve ser utilizado como base por qualquer pessoa ou entidade com relação à legislação brasileira, e para aconselhamento ou consultoria com relação a quaisquer tópicos aqui relacionados à legislação brasileira, um escritório de advocacia licenciado para a prática da legislação brasileira deve ser contatado e consultado.

CONTATOS



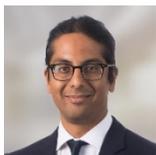
Anthony Oldfield
São Paulo Office
Managing Partner

T +55 11 3019 6010
E anthony.oldfield
@cliffordchance.com



Chris Willott
Partner

T +55 11 3019 6020
E chris.willott
@cliffordchance.com



Anand Saha
Partner

T +55 11 3019 6025
E anand.saha
@cliffordchance.com



Michelle McGreal
Partner

T +1 212 878 8378
E michelle.mcgreal
@cliffordchance.com



Anja Pflieger Andrade
Counsel

T +55 11 3019 6016
E anja.pflieger
@cliffordchance.com



Patrick Jackson
Counsel

T +55 11 3019 6017
E patrick.jackson
@cliffordchance.com



Jeffrey Susskind
Senior Lawyer

T +55 11 3019 6089
E jeffrey.susskind
@cliffordchance.com

Esta publicação não trata necessariamente de todos os tópicos importantes ou cobre todos os aspectos dos tópicos com os quais lida. Não se destina a fornecer conselhos jurídicos ou de outra natureza.

www.cliffordchance.com

Clifford Chance, Rua Funchal 418 , 15º andar,
04551-060, São Paulo SP, Brazil

© Clifford Chance 2020

Clifford Chance Sociedade de Consultores em
Direito Estrangeiro / Direito Inglês, do País de
Gales e Norte Americano

Abu Dhabi • Amsterdam • Barcelona • Beijing •
Brussels • Bucharest • Casablanca • Dubai •
Düsseldorf • Frankfurt • Hong Kong • Istanbul •
London • Luxembourg • Madrid • Milan •
Moscow • Munich • Newcastle • New York •
Paris • Perth • Prague • Rome • São Paulo •
Seoul • Shanghai • Singapore • Sydney •
Tokyo • Warsaw • Washington, D.C.

Clifford Chance tem um acordo de
cooperação com Abuhimed Alsheikh
Alhagbani Law Firm em Riade.

Clifford Chance tem uma relação de parceria
com a Redcliffe Partners na Ucrânia.