

COVID-19

O Desafio da Recuperação de Empresas



MACEDO VITORINO & ASSOCIADOS
Sociedade de Advogados, RL

Sobre nós

A Macedo Vitorino & Associados é um dos principais escritórios de advocacia portugueses. Aconselhamos clientes nacionais e estrangeiros num amplo leque de setores de atividade, nomeadamente no setor financeiro, distribuição, indústria e projetos.

Desde a constituição da sociedade em 1996, temos estado envolvidos em várias transações de elevada complexidade em todas as nossas áreas de prática, nomeadamente em operações de financiamento, operações de mercado de capitais, fusões e aquisições, reestruturações de empresas e contencioso.

A nossa prática é multifacetada. Assessoramos algumas das maiores empresas nacionais e internacionais em diversos sectores de atividade comercial e industrial, assumindo especial relevância, a banca, a indústria, as telecomunicações, capital de risco e a tecnologia.

A Macedo Vitorino & Associados representa:

- Empresas nacionais e multinacionais
- Bancos e instituições financeiras
- Fundos de investimento
- Sociedades de investimento e fundos de *private equity*
- Associações empresariais, científicas e académicas
- Embaixadas e governos
- Empresários individuais e empreendedores
- Clientes privados

Somos citados na maioria das áreas de trabalho analisadas pelo diretório internacional, Legal 500, nomeadamente em «Banking and Finance», «Capital Markets», «Public Law», «Corporate», «Tax», «Telecoms» e «Dispute Resolution». A atuação da Macedo Vitorino & Associados é ainda destacada pela IFLR1000 em «Project Finance», «Corporate Finance» e «M&A» e pela Chambers and Partners em «Banking & Finance», «Corporate and M&A», «Tax» e «TMT».

Se quiser saber mais sobre a Macedo Vitorino & Associados por favor visite o nosso website www.macedovitorino.com

Índice

Introdução.....	1
As medidas legislativas Covid-19 e o seu impacto nas empresas.....	2
A suspensão do dever legal de apresentação da empresa à insolvência.....	2
A conveniência de uma alteração temporária e excecional dos regimes do PER e do RERE.....	3
Linhas de crédito, moratórias bancárias e autofinanciamento.....	6
<i>Lay-off</i> simplificado e insolvência.....	8
O que podem as empresas fazer?.....	10
Perspetivas.....	12

Introdução

A atual crise sanitária provocada pelo vírus Covid-19 levou a um período de suspensão da atividade económica sem precedentes, fazendo com que muitas empresas ficassem sem liquidez para fazer face às suas obrigações. Em especial, a crise gerada pelo Covid-19 afetou gravemente empresas da área da hotelaria e restauração, lazer e comércio.

Perante esta realidade, o Governo foi obrigado a tomar medidas extraordinárias e urgentes para mitigar os efeitos da “hibernação” económica e social nas empresas e nos trabalhadores.

Com o desenrolar da crise, a generalidade destas medidas começa a revelar-se insuficiente para salvar as empresas da insolvência. Um número elevado de empresas regista grandes dificuldades de relançamento dos seus negócios após a abertura gradual dos estabelecimentos e o retorno da normalidade social e económica.

No presente artigo estudamos o funcionamento e a viabilidade das várias medidas de insolvência e de recuperação de empresas legalmente previstas para fazer face aos danos provocados pela pandemia Covid-19 na atividade económica e social das empresas.

A insolvência é um processo judicial que visa a satisfação dos credores de uma empresa incapaz de cumprir a generalidade das suas obrigações, através de um plano de insolvência que permite manter a empresa em funcionamento ou, quando tal não seja viável, através da liquidação dos seus bens.

As empresas em situação económica difícil ou em situação de insolvência iminente podem recorrer aos mecanismos da recuperação (“**RERE**”) ou da revitalização (“**PER**”), para garantir a viabilidade económica do negócio e evitar a insolvência. O RERE e o PER permitem reestruturar o capital ou revitalizar o negócio, através da conclusão de um plano de reestruturação ou de revitalização com os credores.

As medidas legislativas Covid-19 e o seu impacto nas empresas

Numa altura em que são prementes as dificuldades que as empresas sentem em permanecer abertas e solventes, muitas se questionam sobre a melhor forma de ultrapassar a crise.

Não há dúvida de que a atual conjuntura causa alguma apreensão e cautela, especialmente entre os empresários para quem as medidas de apoio tomadas pelo Executivo se revelam insuficientes para o relançamento económico das suas empresas.

A tal acresce que a imprevisibilidade da pandemia e dos seus efeitos nos mercados permite que muitos contratos celebrados pelas empresas possam ser alterados ou extintos com fundamento na alteração anormal das circunstâncias, o que torna a situação ainda mais instável (consulte o nosso artigo [“O QUE ACONTECE AOS MEUS CONTRATOS?”](#)).

Perante a imprevisibilidade e volatilidade do contexto atual, devemos procurar compreender os instrumentos legislativos existentes e definir as ações que as empresas podem tomar para diminuir ou evitar prejuízos e voltar à sua atividade económica no menor espaço de tempo possível.

A suspensão do dever legal de apresentação da empresa à insolvência

A primeira medida tomada pelo Governo com o objetivo de proteger o tecido empresarial português do recurso massivo à insolvência foi a da suspensão do dever legal de apresentação à insolvência no prazo de 30 dias a contar da data em que os administradores/gerentes tenham tomado conhecimento da incapacidade das empresas em satisfazer as suas obrigações.

Esta medida visa dar tempo aos administradores e aos gerentes para adaptarem a atividade das suas empresas à nova realidade, sem o risco de serem pessoalmente responsabilizados por manterem a empresa insolvente aberta e em funcionamento.

Essencialmente, a suspensão do dever de apresentação da empresa à insolvência dá mais tempo para renegociar as dívidas e para procurar opções de financiamento atual ou futuro.

Sem prejuízo da sua utilidade, tal medida é por si só insuficiente para evitar que empresas habitualmente solventes sejam prejudicadas por uma situação temporária e excecional de falta de liquidez e para proteger eficazmente os seus trabalhadores.

Como complemento da suspensão do dever legal de apresentação à insolvência, seria útil legislar uma proibição temporária de os credores requererem a insolvência, tal como já ocorreu noutros países da União Europeia (por exemplo, na Alemanha e em Espanha). Isto porque se os credores requererem a insolvência de uma empresa em dificuldades transitórias por efeito do Covid-19, essa empresa fica impedida de recorrer a mecanismos de recuperação.

Com a proibição temporária de os credores requererem a insolvência, as empresas ficariam libertas para negociar com os credores por via do PER ou do RERE, sem o perigo de um credor hostil impedir a concretização de um plano de recuperação e colocar a empresa numa situação de insolvência definitiva.

Não podemos deixar de questionar o impacto da medida de suspensão do dever de apresentação da empresa à insolvência em futuros litígios, quando a situação de insolvência se tenha verificado *antes* do início da pandemia em Portugal ou do decretamento do estado de emergência.

A norma não distingue entre insolvências ocorridas antes ou depois da crise sanitária. Contudo, tal questão surgirá fatalmente no futuro, especialmente quando for necessário distribuir apoios, ou quando os credores virem os seus prejuízos acumularem em consequência da apresentação tardia das empresas à insolvência.

Não existem dúvidas de que a medida de suspensão foi tomada para servir as empresas que estavam solventes antes da crise. Contudo, a sua aplicação horizontal não deixa de levantar problemas, especialmente nas situações em que os administradores/gerentes conheciam a anterioridade da situação de insolvência à crise mas não requereram a declaração respetiva.

Pelos mesmos motivos, uma eventual proibição temporária de os credores requererem a insolvência das suas devedoras deveria restringir-se a casos de insolvência posterior ao início da pandemia em Portugal ou à declaração do estado de emergência.

A conveniência de uma alteração temporária e excecional dos regimes do PER e do RERE

As medidas insolvenciais adotadas ou a adotar pelo Governo deveriam ser acompanhadas pelo investimento na prévia recuperação das empresas afetadas pela pandemia. Nomeadamente, seria útil apostar na adaptação temporária e excecional dos mecanismos de recuperação judicial e extrajudicial das empresas, com a correspondente alteração dos regimes legais.

Atualmente, apenas as empresas em situação económica difícil ou em situação de insolvência iminente podem aceder ao RERE e ao PER. Este é um requisito de acesso desadequado ao contexto empresarial atual, uma vez que a maioria das empresas já se encontra num estado de insolvência, ainda que meramente temporário e especificamente gerado pela pandemia Covid-19.

A admissão das empresas ao PER e ao RERE quando o fundamento da insolvência se tivesse verificado após o início da pandemia em Portugal (ou pelo menos após a declaração do estado de emergência) agilizaria a capacidade de resposta das empresas e aumentaria as possibilidades de ressarcimento dos credores, através da aprovação célere de planos de revitalização ou de acordos de reestruturação.

Mais, nos casos em que já vigoram acordos de reestruturação ou revitalização entre as empresas e os seus credores, seria útil legislar a possibilidade de negociação de moratórias no cumprimento dos acordos ou de redução das prestações acordadas.

A análise estatística do número de processos de insolvência e de PER, da sua duração média e da sua taxa de efetividade permite-nos compreender a importância de medidas de simplificação e agilização dos mecanismos de recuperação das empresas.

Os dados mais recentes sobre os processos de insolvência do último trimestre de 2019 revelam que a sua duração média foi de 65 meses, ou seja, cerca de 5 anos e 4 meses (**figura 1**). A recuperação média do valor total dos créditos reconhecidos foi de 15% (**figura 2**).

Figura 1 (Duração média dos processos de falência, insolvência e recuperação de empresas findos nos tribunais judiciais de 1ª instância, 4º trimestre [em meses])

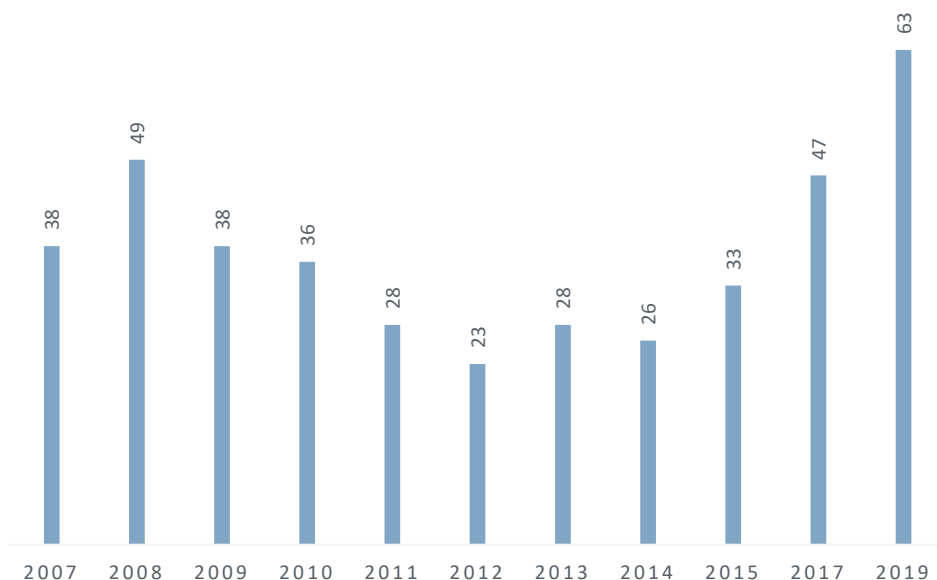
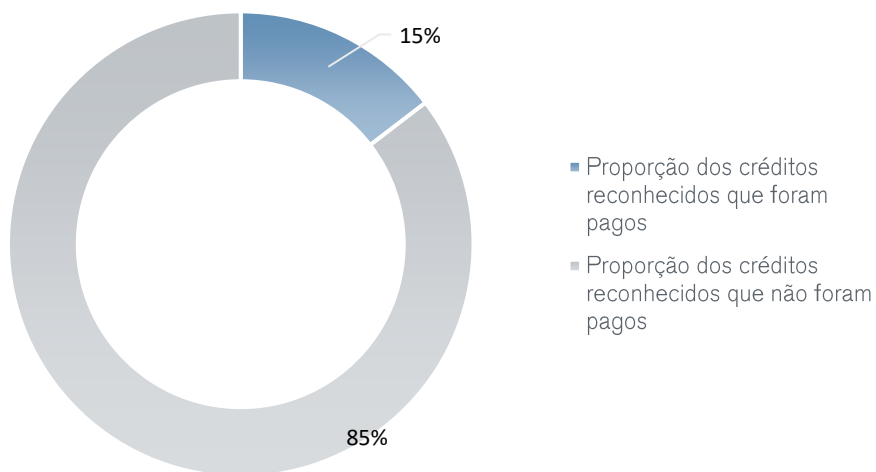
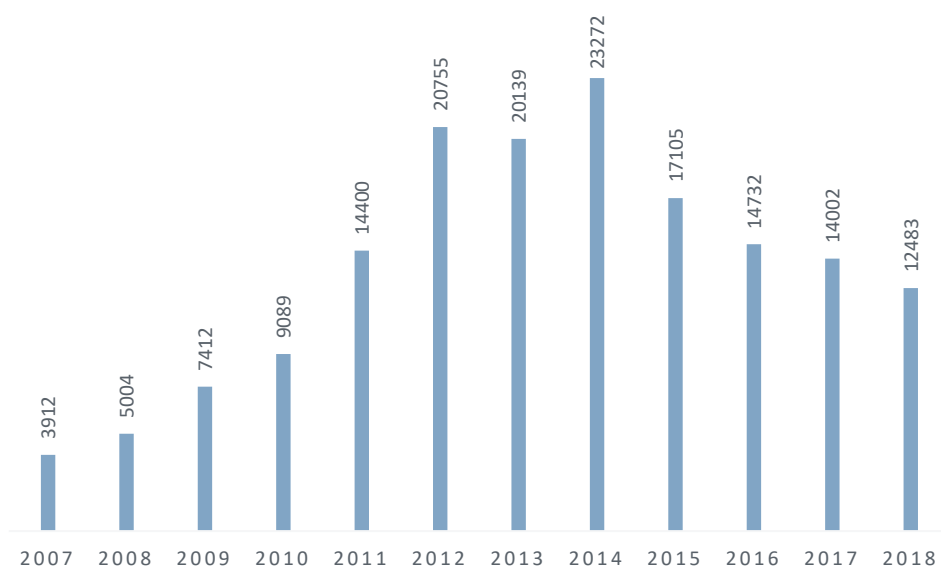


Figura 2 (Taxa de recuperação dos créditos reconhecidos no 4º trimestre de 2019)



É ainda historicamente relevante que durante a crise dos anos 2011-14 se tenha verificado um aumento de cerca de 54 % do número de novos processos de insolvência, de acordo com dados fornecidos pela Direção-Geral da Administração da Justiça (figura 3).

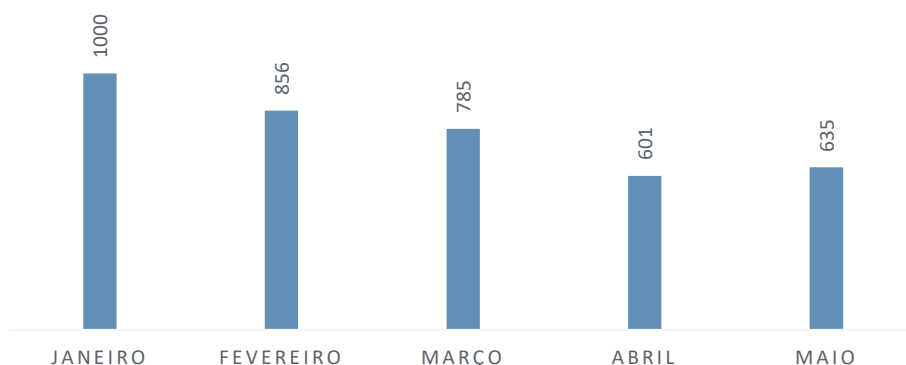
Figura 3 (número de processos de insolvência ou recuperação de empresas que deram entrada nos tribunais por ano)



Os dados de 2020 não são mais motivadores. Nos primeiros meses do ano de 2020 o número de insolvências decresceu de 1000 processos para perto de 600 processos por mês (figura 4).

Essa descida não resulta da melhoria económica das empresas, mas sim das medidas tomadas pelo Governo. Por isso, é previsível um crescimento exponencial do número de processos de insolvência ao longo deste ano, nomeadamente no “pico da crise empresarial”.

Figura 4 (A evolução do número de pedidos de insolvência até maio de 2020)



Por fim, é importante termos em conta a hibernação ocorrida também na atividade estadual, em especial na Justiça. Com efeito, na vigência do estado de emergência foi determinada a suspensão de todos os prazos judiciais entre 9 de março e 6 de abril de 2020. Diferentemente, em tempos normais os prazos dos processos de insolvência e do PER são urgentes, não suspendendo mesmo durante as férias judiciais (julho-setembro).

Tudo isto nos permite concluir que, à semelhança de crises passadas, os tribunais não terão mãos a medir com o incremento exponencial de processos de insolvência após o levantamento da suspensão dos prazos judiciais, com consequente prejuízo na satisfação dos credores e na recuperação do tecido empresarial português.

Urge então melhorar e adaptar os mecanismos do PER e do RERE, de modo a evitar os prejuízos resultantes da sua própria desadequação e morosidade, com isso contribuindo para a manutenção de postos de trabalho e a solvência de estruturas criadoras de riqueza.

Linhas de crédito, moratórias bancárias e autofinanciamento

As medidas de proteção e apoio à liquidez e tesouraria criadas pelo Governo no contexto Covid-19 incluem a concessão de crédito em condições mais favoráveis do que em situação de mercado e o

diferimento do cumprimento das obrigações das empresas perante o sistema financeiro (moratórias bancárias) – sobre estas medidas, os artigos [LINHA DE CRÉDITO CAPITALIZAR COVID 19](#) e [LINHAS DE APOIO À ECONOMIA COVID 19](#).

Estas medidas trazem, contudo, alguns riscos e desvantagens.

Se as empresas beneficiárias das linhas de crédito entrarem em processo de insolvência, em PER ou em RERE, poderá haver lugar ao agravamento das condições contratuais dos financiamentos, nomeadamente em relação a bonificações, spreads e comissões de garantia.

Se uma empresa que tenha pedido a concessão de moratórias bancárias ficar insolvente ou em situação de insolvência iminente, as instituições de crédito e as sociedades financeiras não deixam de ter o direito a satisfazer os seus créditos e de beneficiar das suas garantias contratuais na insolvência ou no PER.

Coloca-se a questão de saber se os créditos resultantes das linhas de crédito e da concessão de moratórias bancárias em tempo de Covid-19 estão garantidos por privilégios creditórios, que conferem preferência no pagamento sobre os demais créditos em processo insolvencial.

De acordo com a legislação aprovada, a resposta é negativa.

Tendo em conta o papel que as entidades de concessão de crédito e moratórias assumem na recuperação das empresas, seria desejável o alargamento do privilégio creditório mobiliário geral a estes casos, diferenciando estas entidades dos demais credores.

A concessão de privilégios creditórios poderia inclusivamente levar a uma maior abertura das entidades bancárias e financeiras para prolongar o apoio concedido às empresas, aumentando o tempo disponível para a sua recuperação.

As linhas de crédito e as moratórias bancárias deveriam ser conjugadas com medidas de apoio ao investimento e ao aumento do capital próprio das empresas portuguesas, que sofrem de um grau endividamento tão elevado que frequentemente lhes tira a capacidade de recuperar de uma situação de insolvência iminente.

Assim, seria útil uma aposta legislativa nos mecanismos de autofinanciamento das empresas, designadamente, o afastamento do regime de subordinação dos suprimentos realizados pelos sócios ou a concessão de incentivos fiscais para promover o investimento.

Por um lado, a medida em questão possibilitaria a entrada do capital necessário para o relançamento da atividade económica das empresas e afastaria o risco de resolução dos negócios celebrados entre os sócios e a empresa, em caso de posterior insolvência.

Por outro lado, a proteção legislativa do autofinanciamento das empresas diminuiria a dependência destas face às instituições de crédito, permitindo-lhes fortalecer a sua posição negocial, nomeadamente para flexibilização dos prazos de amortização do capital ou do pagamento de juros.

Lay-off simplificado e insolvência

O Regime de *lay-off* simplificado foi concebido pelo Governo para dar resposta às empresas cujo funcionamento foi reduzido ou desapareceu durante a crise sanitária.

Através deste regime, as empresas podem paralisar parcial ou totalmente a sua atividade por um período máximo de 6 meses, durante o qual os trabalhadores auferem 2/3 da remuneração ilíquida, dos quais 70% são pagos pela Segurança Social e 30% pela empresa.

A medida está em vigor até ao final de junho de 2020 e é acessível apenas a empresas que tenham a sua situação contributiva e tributária regularizada (poderá encontrar mais informação sobre o regime de [lay-off](#) simplificado).

O recurso ao *lay-off* simplificado proíbe a cessação dos contratos de trabalho nas modalidades de despedimento coletivo e por extinção do posto de trabalho, até 60 dias após o fim do apoio estadual, sob pena de imediata restituição dos valores entregues a título de apoio estatal.

Uma questão importante que aqui se coloca é a de saber se as empresas que não tenham capacidade para pagar os 30% da remuneração dos trabalhadores podem apresentar-se à insolvência ou recorrer a algum mecanismo de recuperação.

O regime de *lay-off* simplificado não proíbe o recurso a mecanismos de recuperação ou ao processo de insolvência, nem estes têm como consequência necessária a cessação dos contratos de trabalho.

Contudo, o regime de *lay-off* exige a devolução de todos os apoios em caso de incumprimento das obrigações da empresa, designadamente, o pagamento das retribuições devidas aos trabalhadores.

Esta solução, aparentemente justificada, coloca a seguinte questão: estará a empresa obrigada a restituir a totalidade dos apoios da Segurança Social se o incumprimento do pagamento de 30% das retribuições resultar de uma situação de insolvência involuntária?

A norma do regime de *lay-off* simplificado que determina a restituição dos apoios em caso de incumprimento do pagamento das retribuições devidas aos trabalhadores não atribui relevância aos motivos subjacentes a esse incumprimento.

Mais, a razão de ser da concessão dos apoios estaduais em matéria de retribuições é a manutenção do funcionamento da empresa, para conservação dos postos de trabalho e do rendimento dos trabalhadores. Deixando a empresa de realizar a fatia de pagamentos que lhe cabe ou cessando mesmo a sua atividade, cessa também a justificação para o apoio concedido pelo Estado.

Por isso, a superveniência de uma situação de insolvência não exclui a responsabilização da empresa pelo incumprimento das suas obrigações retributivas e a devolução dos apoios estaduais recebidos.

Assim sendo, os créditos dos trabalhadores (relativos à fatia de 30% da remuneração) e da Segurança Social (correspondentes à devolução de todos os apoios prestados) devem ser

reclamados no processo de insolvência e são ressarcidos à custa da massa insolvente. São créditos garantidos por privilégios creditórios gerais, que lhes concedem uma prevalência no pagamento face aos créditos comuns e aos créditos subordinados.

Resta equacionar o que sucede se o administrador de insolvência de uma empresa fizer cessar os contratos de trabalho de vários trabalhadores abrangidos pelo *lay-off* simplificado, com fundamento na dispensabilidade desses trabalhadores para a empresa.

Supondo que no decurso do processo de insolvência a empresa havia continuado a cumprir a sua obrigação de pagamento, com a cessação dos contratos de trabalho pelo administrador da insolvência temos um despedimento ou um incumprimento resultantes de um ato alheio à empresa. Esta não pode sequer obstar à decisão do administrador da insolvência. Assim, nesta hipótese não deverá haver lugar à devolução dos apoios estaduais concedidos nem, consequentemente, ao seu cômputo no processo de insolvência.

O que podem as empresas fazer?

Em períodos de crise ou pré-crise económica, as empresas devem procurar antecipar problemas de curto e médio prazo, tendo em conta as origens da situação de crise e o seu específico impacto na atividade económica que exercem.

No contexto da crise originada pelo Covid-19, as empresas que sejam pontualmente afetadas pelo incumprimento de algumas obrigações e não se encontrem em risco de insolvência devem começar pela renegociação individual das suas dívidas junto dos credores.

Essa renegociação poderá passar por: i) acordos de pagamento com alargamento do número de prestações já existentes; ii) perdão ou redução dos créditos; iii) negociação de períodos de carência e moratórias; iv) constituição de garantias; v) modificação dos contratos; vi) perdão de juros.

As negociações em contexto extrajudicial, quando bem-sucedidas, são benéficas quer para devedores quer para credores.

Por um lado, diminuem a pressão financeira e aumentam a solvabilidade da empresa, libertando-a para a procura de financiamento por meio de capital próprio ou alheio e prevenindo o surgimento de processos judiciais.

Por outro lado, aumentam a probabilidade de ressarcimento dos créditos e podem reforçar as garantias dos credores. Para estes, a negociação é especialmente importante em situações em que a alternativa da recuperação agressiva de créditos possa sair frustrada pela falta generalizada de liquidez das empresas.

A renegociação individual com os credores pode ser complementada pelo recurso ao *lay-off* simplificado pelo período de tempo estritamente essencial.

As moratórias bancárias e o financiamento externo, ainda que estadual, devem ser tidos como medidas de último recurso, sujeitas a grande ponderação. Embora permitam alcançar liquidez num curto espaço de tempo, se as dificuldades da empresa forem graves poderão acabar por constituir apenas um adiamento do problema, com o efeito perverso de agravamento do nível de endividamento da empresa.

Para as empresas que estejam numa situação de insolvência iminente, que apresentem um elevado número de credores e que tenham dificuldades na obtenção de financiamento, a melhor solução será o recurso aos mecanismos de recuperação previstos na lei: o RERE e o PER.

O RERE é o mecanismo mais eficaz para as empresas cujos credores estão disponíveis para negociar e não pretendem prosseguir a via litigiosa. Este é também o procedimento mais célere que

existe no nosso ordenamento e que cria as melhores condições de negociação entre o devedor e os credores, uma vez que nesta fase a insolvência não se encontra em cima da mesa.

Contudo, uma vez que o acordo de reestruturação só vincula os credores que o aprovarem, a existência de um credor hostil que pretenda recorrer à insolvência da empresa pode comprometer a eficácia do RERE.

Já o PER pode ser a solução mais indicada para as situações em que a empresa tenha inúmeros credores que estão relutantes em negociar e que pretendem uma recuperação de créditos mais agressiva. O PER tem a vantagem de produzir efeitos abrangentes se uma maioria votar favoravelmente o plano de recuperação, protegendo-o contra qualquer credor hostil que pretenda a insolvência da empresa.

Em suma, estes dois mecanismos permitem às empresas obter um acordo mais alargado e concertado do que na negociação individual e aumentam as possibilidades de ressarcimento dos créditos em falta ou em situação de incumprimento iminente, através da promoção de um ambiente de negociação adequado entre todas as partes.

Perspetivas

Como vimos ao longo da nossa exposição, as medidas legislativas já tomadas para proteção das empresas no contexto da crise Covid-19 são muito relevantes, mas insuficientes para, sozinhas, elevarem os níveis económico-sociais do tecido empresarial português aos valores pré-crise.

Em prol da recuperação económica e social pós-Covid 19, é essencial acrescentar ao pacote de medidas legislativas:

- (i) O aligeiramento das condições de admissão ao RERE e ao PER, para permitir o acesso de empresas insolventes;
- (ii) A proibição do requerimento de insolvência pelos credores;
- (iii) A criação de um programa de incentivos para o autofinanciamento das empresas, designadamente através de incentivos fiscais;
- (iv) O afastamento do regime de subordinação dos suprimentos realizados pelos sócios/acionistas;
- (v) A agilização administrativa da atribuição dos apoios estatais às empresas, designadamente em matéria salarial.

A adoção conjunta destas medidas permitiria criar, mais eficazmente, um contexto de segurança, confiança e incentivo para a recuperação do tecido empresarial português.

Não obstante, facto é que muitas empresas não conseguirão recuperar dos efeitos da crise Covid-19, sendo forçadas a apresentar-se à insolvência.

Novos desafios se colocarão ao aparelho judiciário português: terão os tribunais os meios para fazer face ao aumento exponencial de processos de insolvência ou assistiremos a um agravamento dos prazos para a conclusão dos processos, em detrimento da celeridade exigida por um processo justo e equitativo? Existirão administradores de insolvência suficientes para a quantidade de insolvências que previsivelmente terá lugar?

Mesmo para as empresas que consigam manter-se no mercado, poderão surgir vários litígios relativos ao incumprimento, modificação, suspensão ou cessação dos contratos, não só por força de problemas de liquidez das empresas mas também em virtude de determinadas medidas sanitárias tomadas pelo Governo (pensemos, por exemplo, na não realização dos festivais de verão).

Sem embargo das dificuldades económicas e sociais trazidas pela pandemia aos sectores clássicos da economia – como a hotelaria, restauração, lazer ou comércio – a crise trouxe também oportunidades de reinvenção das empresas e de aumento de negócios em determinados sectores económicos.

Logo à cabeça surgem as empresas que já se dedicavam ao fabrico, importação e distribuição de equipamentos de proteção individual e de desinfetantes, bem como aquelas que adaptaram os seus

meios produtivos a essas atividades. Para estas empresas, surge um conjunto de questões regulatórias, ao nível dos licenciamentos, da fixação de preços ou da ocorrência de cenários de rutura de stocks.

Pensemos também no *boom* da procura de empresas fornecedoras de bens e serviços online: educação e formação através de plataformas informáticas, compra de bens online para entrega ao domicílio, contratação online de serviços ao domicílio. Consideremos, ainda, os novos hábitos de trabalho das empresas, com adoção de sistemas de teletrabalho total ou parcial, com a redução de custos fixos e variáveis. Tudo a importar, necessariamente, um largo desenvolvimento das empresas ligadas às tecnologias informáticas.

Aqui, o desafio é apostar na regulação e proteção jurídicas das empresas e dos trabalhadores face aos vários problemas que surgem com os novos hábitos de trabalho, estudo e consumo. Em especial:

- (i) Com a expansão do comércio e serviços online colocam-se redobrados problemas de proteção dos dados dos utilizadores, por exemplo quanto a partilhas abusivas entre empresas, burla informática ou *phishing*;
- (ii) A compatibilização entre os interesses das empresas e as exigências da proteção de dados pessoais no teletrabalho e no ensino por meio de plataformas informáticas. Por exemplo:
 - (a) Os limites da fiscalização do empregador em regimes de teletrabalho, face à proteção da intimidade da vida privada do trabalhador e da sua família e do novíssimo direito a desligar;
 - (b) O controlo da fraude académica em provas realizadas por meios informáticos;
 - (c) O controlo da saúde dos membros de uma empresa ou de um estabelecimento de ensino (*maxime*, pela medição da temperatura).
- (iii) O regime dos acidentes de trabalho ocorridos em regime de teletrabalho.

Por fim, não podemos deixar de notar que a pandemia vem trazer uma panóplia de questões no âmbito da intervenção estatal na esfera privada dos cidadãos, nomeadamente através de medidas de rastreio e monitorização da manutenção da distância social ou dos contactos realizados entre vários indivíduos, com vista ao estabelecimento de uma cadeia de transmissão e da prevenção da propagação do vírus.

Como vemos, no atual cenário de crise as dificuldades económico-sociais são muitas, mas muitas são também as oportunidades de crescimento e reinvenção das empresas. Em todas, estamos juntos.



Rua do Alecrim 26E – 1200-018 Lisboa – Portugal
Tel.: (351) 213 241 900 – Fax: (351) 213 241 929
www.macedovitorino.com