

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO PARANÁ
ESCOLA DE DIREITO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO – PPGD**

SAMUEL ANDERSON NUNES

**SINAIS PRECOCES DE INSOLVÊNCIA: UMA ABORDAGEM INSPIRADA NO
MODELO FRANCÊS PARA O AMBIENTE INSTITUCIONAL BRASILEIRO**

**CURITIBA
2024**

SAMUEL ANDERSON NUNES

**SINAIS PRECOCES DE INSOLVÊNCIA: UMA ABORDAGEM INSPIRADA NO
MODELO FRANCÊS PARA O AMBIENTE INSTITUCIONAL BRASILEIRO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito. Área de concentração: Direito Econômico e do Desenvolvimento, da Escola de Direito, da Pontifícia Universidade Católica do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de mestre em Direito.

Orientador: Prof.^a Dra. Marcia Carla Pereira Ribeiro.

CURITIBA

2024

SAMUEL ANDERSON NUNES

**SINAIS PRECOCES DE INSOLVÊNCIA: UMA ABORDAGEM INSPIRADA NO
MODELO FRANCÊS PARA O AMBIENTE INSTITUCIONAL BRASILEIRO**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito. Área de concentração: Direito Econômico e do Desenvolvimento da Escola de Direito, da Pontifícia Universidade Católica do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de mestre em Direito.

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. Eduardo Oliveira Agostinho
Pontifícia Universidade Católica do Paraná - PUCPR

Prof. Dr. Ricardo Lupion Garcia
Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul - PUCRS

Daniel Driessen Junior
Presidente da Associação dos Notários do Paraná

Curitiba, 27 de março de 2024.

À minha família, especialmente aos meus pais, por tudo que fizeram e abriram mão para que essa conquista fosse possível.

AGRADECIMENTOS

Esse trabalho jamais existiria se não fosse o apoio fundamental e extraordinário que recebi de pessoas extraordinárias ao longo desse período.

Minha profunda gratidão à Larissa Hermann, minha parceira de vida, e que generosamente compartilha os seus dias comigo, estando ao meu lado em todos os desafios ao longo dos últimos quinze anos. Além de compreender a minha ausência em tantos momentos, o seu carinho e cuidado demonstrados nos mínimos detalhes foram determinantes para que eu pudesse superar mais esse desafio.

À And Cunha, que com muito carinho sempre acreditou e me incentivou, e dedicou gentilmente o seu tempo compartilhando seu rico conhecimento e experiência acadêmica para elaborar o primeiro cronograma de escrita, me tranquilizando e mostrando que seria possível realizar este trabalho.

À minha família, especialmente aos meus pais, por todo amor e apoio recebido, e por suportarem a minha ausência nesses dois anos.

Agradeço imensamente à minha orientadora, Prof.^a Dra. Marcia Carla Pereira Ribeiro, por toda compreensão, paciência e apoio diante das minhas dificuldades, por acreditar em mim e por sempre estar à disposição. Ter a honra de ser orientado por uma referência profissional e acadêmica como a Prof.^a Marcia Carla está entre as maiores conquistas desse mestrado.

À Dra. Jurema Sanches, que semana após semana, acompanhou e me acolheu em todas as minhas angústias, e ainda me ajudou a organizar a minha rotina para que o desenvolvimento da pesquisa fosse possível.

Agradeço ainda aos meus colegas e sócios do escritório Fachin Advogados Associados, Dr. Carlos Pianovski, Dra. Melina Fachin, Dr. Marcos Gonçalves, Dra. Verônica Carvalho e Dra. Lídia Noronha, referências profissionais e acadêmicas, bem como aos demais colaboradores, especialmente a Sra. Ozana Faria e a Dra. Isadora Miqueletto, por todo suporte e incentivo durante essa trajetória e por toda compressão que com a minha ausência no escritório.

Aos integrantes do projeto Sinais de Alerta, coordenado pela Prof.^a Dra. Marcia Carla Pereira Ribeiro e Prof. Dr. Eduardo Oliveira Agostinho, e os demais membros Dr. Daniel Driessen Junior e Paulo Macyszyn e sua equipe, por todas as contribuições ao projeto que se refletiram também no presente trabalho.

Agradeço também aos meus amigos, que dividiram comigo as alegrias e angústias do mestrado, em especial a Eduarda Kanieski, Elisa Roters, Giulia Ramos, Gustavo Miró, Julia Gradia, Larissa Quadros, Lígia Penkal, Lucas Pereira, Luccas Pereira e Raissa Milanezi. Sem a amizade e parceria de vocês, certamente esse caminho teria sido bem mais doloroso.

Também sou grato pela grande ajuda que recebi do meu amigo Dr. João Paulo Godri, que gentilmente compartilhou diversos textos que foram muito úteis no desenvolvimento da dissertação, assim como à Helena de Lara, que me auxiliou em pesquisas e desenvolvimento de um artigo.

Finalmente, agradeço a Lili, que deitada na sua caminha embaixo da minha mesa, muitas vezes roncando, foi a minha maior companhia e um verdadeiro suporte emocional nos momentos mais solitários de escrita.

Mestre não é quem sempre ensina, mas
quem de repente aprende.

(GUIMARÃES ROSA, 2019, p. 224)

RESUMO

A insolvência empresarial é um desafio complexo no ambiente econômico global, com efeitos negativos que não se limitam à esfera interna da empresa, mas reverberam por toda a economia. Com isso, a detecção precoce da insolvência surge como estratégia essencial para intervenção oportuna na empresa, possibilitando a reestruturação e negociação com credores para reverter tempestivamente a crise empresarial. Nesse contexto, a utilização da tecnologia, com o desenvolvimento de sistemas preditivos capazes de identificar os sinais precoces de insolvência, representa uma inovação significativa na gestão da insolvência empresarial. Assim, o objetivo da presente pesquisa é compreender a eficácia dos mecanismos de detecção precoce de insolvência empresarial, com foco na adaptação e implementação de um sistema baseado na experiência francesa Signaux Faibles no Brasil, visando aprimorar a prevenção e gestão da crise empresarial. Valendo-se do método hipotético-dedutivo, e tendo como referencial teórico as instituições da Nova Economia Institucional, a partir da contribuição de Douglass North, a hipótese pesquisa se ancorou na premissa de que o sistema Sinais de Alerta, inspirado no modelo francês Signaux Faibles, é compatível com o ordenamento jurídico brasileiro, e a sua implementação contribuirá significativamente para a detecção precoce de crises empresariais no Brasil, possibilitando intervenções antecipadas que reduzem a incidência de insolvências, melhorando a recuperação de empresas em dificuldades e mitigando as consequências negativas para a economia e os empresários envolvidos. Além disso, a pesquisa também utilizou a metodologia exploratória e qualitativa para analisar cinco empresas que passaram por dificuldades financeiras, buscando identificar padrões e indicadores que poderiam anteceder a crise empresarial. A partir dos dados disponíveis, demonstrou-se que seria possível detectar a crise empresarial precocemente. Assim, comprovou-se a hipótese da pesquisa, ao concluir que o sistema Sinais de Alerta é compatível com o ordenamento jurídico brasileiro, e que a sua implementação bem-sucedida servirá como um marco na evolução da insolvência empresarial, representando uma mudança significativa em direção a um tratamento mais proativo, integrado e tecnologicamente avançado das crises empresariais no Brasil.

Palavras-chave: Nova Economia Institucional. Insolvência Empresarial. Crise Econômico-financeira. Detecção Precoce. Signaux Faibles.

ABSTRACT

Business Corporate insolvency presents a multifaceted challenge within the global economic landscape, exerting adverse impacts that transcend the internal confines of the corporation and resonate across the broader economy. Consequently, the early identification of insolvency emerges as an essential strategy for timely intervention within firms, facilitating their restructuring and negotiation with creditors to avert the business crisis in a timely fashion. In this context, the deployment of technology, particularly through the development of predictive models capable of discerning early indicators of insolvency, marks a pivotal innovation in the realm of business insolvency management. The objective of this study is to elucidate the efficacy of early detection mechanisms for business insolvency, with an emphasis on adapting and implementing a framework inspired by the French Signaux Faibles system in Brazil, aimed at refining the prevention and management of business crises. Utilizing the hypothetical-deductive approach, and grounded in the theoretical underpinnings of the New Institutional Economics, informed by Douglass North's contributions, this research hypothesizes that the Alert Signals system, modelled after the French Signaux Faibles, aligns with the Brazilian legal framework, and its enactment would markedly enhance the early detection of business crises in Brazil, facilitating preemptive interventions that diminish the frequency of insolvencies, bolster the recovery of distressed firms, and alleviate the adverse outcomes for the economy and the entrepreneurs involved. Furthermore, this study employed an exploratory and qualitative methodology to examine five firms that encountered financial adversities, aiming to unearth patterns and indicators predictive of an impending business crisis. The findings indicated the feasibility of early crisis detection. Consequently, the research hypothesis was affirmed, concluding that the Alert Signals system is congruent with the Brazilian legal framework, and its efficacious implementation will signify a landmark in the evolution of business insolvency management, heralding a significant paradigm shift towards a more proactive, cohesive, and technologically sophisticated approach to addressing business crises in Brazil.

Key-words: New Institutional Economics. Business Insolvency. Economic-Financial Crisis. Early Insolvency Detection. Signaux Faibles.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Fontes de dados do sistema Signaux Faibles	110
Figura 2 - Tela do sistema Signaux Faibles apresentando a análise pré-crise	113
Figura 3 - Tela do sistema Signaux Faibles apresentando os sinais recentes	114
Figura 4 - Estatísticas de uso do sistema Signaux Faibles	115
Figura 5 - Lista de empresas detectadas no sistema Sinais de Alerta.....	122
Figura 6 - Tela com os detalhes da empresa detectada.....	123
Figura 7 - Classificação de porte de empresarial.....	125
Figura 8 - Ativos da empresa Península Internacional S/A	127
Figura 9 - Passivo da empresa Península Internacional S/A	128
Figura 10 - Patrimônio da empresa Península Internacional S/A.....	129
Figura 11 - Ativos do Grupo IG	132
Figura 12 - Passivo do Grupo IG	133
Figura 13 - Patrimônio do Grupo IG.....	134
Figura 14 - Ativos da empresa Metalúrgica Veipa Ltda	136
Figura 15 - Passivo da empresa Metalúrgica Veipa Ltda	137
Figura 16 - Patrimônio da empresa Metalúrgica Veipa Ltda.....	137
Figura 17 - Ativo da empresa Roque e Correia Ltda	139
Figura 18 - Passivo da empresa Roque e Correia Ltda.....	140
Figura 19 - Patrimônio da empresa Roque e Correia Ltda	141
Figura 20 - Ativo da empresa José Martins Moreno Ltda - EPP	144
Figura 21 - Passivo da empresa José Martins Moreno Ltda - EPP.....	144
Figura 22 - Patrimônio da empresa José Martins Moreno Ltda - EPP	145
Figura 23 - Causas da crise econômico-financeira das empresas analisadas	146

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Indicadores para detecção por sinais recentes	113
--	-----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACOSS	Agência Central dos Organismos de Segurança Social
ADR	<i>Alternative Methods of Dispute Resolution</i>
BDF	Banco da França
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CEJUSC	Centro Judiciário de Solução de Conflitos e Cidadania
CIP	<i>Centre d'Information sur la Prévention des Entreprises en Difficulté</i>
CJF	Conselho da Justiça Federal
CNJ	Conselho Nacional de Justiça
CNPJ	Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas
CPC	Código de Processo Civil
CRA	Certificado de Recebíveis do Agronegócio
CRP	Comissários às Reestruturações e à Prevenção das Dificuldades das Empresas
CSE	<i>Comité Social et Économique</i>
DGE	Direção Geral das Empresas
DGEFP	Delegação Geral ao Emprego e à Formação Profissional
DINUM	Direção Interministerial do Digital
DIRECCTE	<i>Direction Régionale des Entreprises, de la Concurrence, de la Consommation, du Travail et de l'Emploi</i>
ed.	Edição
EPC	<i>Engineering, Procurement and Construction</i>
f.	Folha
FONAREF	Fórum Nacional de Recuperação Empresarial e Falências
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
JUCEPAR	Junta Comercial do Estado do Paraná
LREF	Lei de Falência e Recuperação de Empresas
OPGW	<i>Optical Ground Wire</i>
p.	Página
PACTE	<i>Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises</i>
PIB	Produto Interno Bruto
PL	Projeto de Lei

PMP	Prazo Médio de Pagamento
PMR	Prazo Médio de Recebimento
PPGla	Pós-Graduação em Informática da PUCPR
PUCPR	Pontifícia Universidade Católica do Paraná
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
TJPR	Tribunal de Justiça do Estado do Paraná
TPE	<i>Très Petites Entreprises</i>
UE	União Europeia
UPI	Unidades Produtivas Isoladas
URSSAF	<i>Unions de Recouvrement des Cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales</i>

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	17
2	EMPRESA, INSOLVÊNCIA EMPRESARIAL E AS SUAS CONSEQUÊNCIAS	22
2.1	CONCEITO DE EMPRESA.....	22
2.1.1	Conceito econômico de empresa.....	22
2.1.2	Conceito jurídico de empresa.....	25
2.1.3	Conceito de empresa na recuperação judicial e na falência	27
2.2	CRISE EMPRESARIAL	28
2.3	CONCEITOS DE INADIMPLENTO, INSOLVÊNCIA E INSOLVABILIDADE	37
2.4	A INSOLVÊNCIA EMPRESARIAL NA LEI 11.101/2005.....	39
2.5	CONSEQUÊNCIAS DA INSOLVÊNCIA	44
2.5.1	Consequências da insolvência para a economia.....	45
2.5.2	Consequências da insolvência para o empresário.....	46
3	A INSOLVÊNCIA ATRAVÉS DO TEMPO: DA RESPONSABILIDADE	
	PESSOAL À DETECÇÃO PRECOCE DA CRISE EMPRESARIAL A PARTIR DA	
	PERSPECTIVA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	48
3.1	BREVE HISTÓRICO DO DIREITO FALIMENTAR	48
3.1.1	A origem do tratamento da insolvência: antiguidade e Império Romano	49
3.1.2	O tratamento da falência na Idade Média	52
3.1.3	Breve histórico da evolução do direito da insolvência francês.....	53
3.1.3.1	A <i>Ordonnance du Commerce</i> de 1673.....	54
3.1.3.2	O <i>Code du Commerce</i> de 1807: a influência do Imperador para uma	
	legislação mais rigorosa com os devedores.....	56
3.1.3.3	As reformas de 1838, 1955 e 1967	57
3.1.3.4	As reformas de 1984 e 1985.....	59
3.1.3.5	A reforma legislativa de 26 de julho de 2005: a busca pelo tratamento	
	precoce da crise empresarial	61
3.1.3.6	A alteração legislativa de 15 de setembro de 2021: incorporação da Diretiva	
	(UE) 2019/1023 do Parlamento Europeu e do Conselho de 20 de junho de 2019....	63
3.1.4	A evolução da legislação falimentar no Brasil	64
3.2	O TRATAMENTO PRECOCE DA INSOLVÊNCIA NA LEI 11.101/2005.....	71

3.3	A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL	79
4	O TRATAMENTO PRECOCE DA INSOLVÊNCIA NO DIREITO FRANCÊS	86
4.1	O MOVIMENTO DA UNIÃO EUROPEIA EM BUSCA DE UMA LEGISLAÇÃO DE INSOLVÊNCIA MAIS EFICIENTE: DA RECOMENDAÇÃO 2014/135/EU ATÉ A DIRETIVA 2019/1023 (UE)	87
4.1.1	Comunicação da Comissão Europeia ao Parlamento Europeu, ao Conselho e ao Comitê Econômico e Social Europeu de 2012	87
4.1.2	Recomendação 2014/135/EU	89
4.1.3	Proposta Diretiva 2016/0359	90
4.1.4	Diretiva (UE) 2019/1023	92
4.2	A PREVENÇÃO-DETECÇÃO PRECOCE DA DIFICULDADE EMPRESARIAL NO DIREITO FRANCÊS: OS MECANISMOS DE ALERTA	94
4.2.1	Os alertas acionados por pessoas internas à empresa	96
4.2.1.1	O alerta acionado pelos <i>commissaires aux comptes</i>	96
4.2.1.2	O alerta acionado pelo <i>Comité Social et Économique</i> (CSE).....	99
4.2.1.3	O alerta acionado pelos sócios ou acionistas	101
4.2.1.4	O <i>auto-diagnostic de l'entreprise</i>	102
4.2.2	Os alertas acionados por pessoas externas à empresa	103
4.2.2.1	O alerta acionado pelo presidente do tribunal do comércio	103
4.2.2.2	O alerta acionado pelos <i>groupements de prévention agréés</i>	105
4.3	SIGNAUX FAIBLES: A EXPERIÊNCIA FRANCESA DE DETECÇÃO PRECOCE DA INSOLVÊNCIA COM O USO DA TECNOLOGIA	105
4.3.1	A proposta e o surgimento do projeto Signaux Faibles	106
4.3.2	O funcionamento do sistema Signaux-Faibles	109
4.3.2.1	As ferramentas de identificação da crise empresarial	111
4.3.2.2	Estatísticas de uso do sistema	115
4.3.2.3	A proteção de dados no sistema Signaux Faibles	116
5	SINAIS DE ALERTA: UMA PROPOSTA DE IMPLANTAÇÃO DO TRATAMENTO PRECOCE DA INSOLVÊNCIA NO CONTEXTO JURÍDICO BRASILEIRO	118
5.1	O PROJETO	118
5.2	OBJETIVOS DO PROJETO E SUAS INTERFACES COM A DISSERTAÇÃO	119
5.3	FASE INICIAL DO PROJETO	121

5.4	PRÓXIMAS ETAPAS DO PROJETO	123
5.5	ANÁLISE DOS SINAIS HISTÓRICOS DE ALERTA DAS EMPRESAS QUE PASSARAM POR DIFICULDADES.....	124
5.5.1	Metodologia.....	124
5.5.2	Empresas analisadas.....	126
5.5.2.1	PENÍNSULA INTERNACIONAL S/A	126
5.5.2.2	GRUPO IG - TRANSMISSÃO E DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA	130
5.5.2.3	METALÚRGICA VEIPA LTDA	134
5.5.2.4	ROQUE E CORREIA LTDA	138
5.5.2.5	JOSÉ MARTINS MORENO LTDA - EPP (MÓVEIS MARTINS).....	142
5.5.3	Discussão dos resultados.....	146
5.6	A GUIA DE CONCLUSÃO SOBRE OS LEVANTAMENTOS EMPÍRICOS E AS PRÓXIMAS ETAPAS DO PROJETO SINAIS DE ALERTA.....	147
6	CONCLUSÃO.....	149

1 INTRODUÇÃO

A insolvência empresarial é um tema de grande relevância e complexidade no cenário econômico mundial, envolvendo múltiplos fatores e implicações que transcendem os limites financeiros das corporações afetadas. No contexto atual, marcado por rápidas mudanças tecnológicas, globalização econômica e, mais recentemente, pela pandemia de COVID-19, a estabilidade das empresas tornou-se uma questão ainda mais premente.

Além de afetar a continuidade das operações empresariais, a insolvência também tem consequências significativas para empregados, credores, fornecedores e para a economia como um todo, comprometendo a geração de empregos, o Produto Interno Bruto (PIB) e a confiança do mercado.

Portanto, quando uma empresa enfrenta a insolvência, os efeitos negativos não se limitam à sua esfera interna, mas reverberam por toda a economia, justificando uma investigação profunda e a busca por soluções que possam prevenir ou mitigar tais situações.

Historicamente, o tratamento da insolvência centrava-se na liquidação dos ativos da empresa e no pagamento dos credores, muitas vezes levando à descontinuidade das operações empresariais. No entanto, nas últimas décadas, tem-se observado uma mudança de paradigma, com um foco crescente na reestruturação empresarial e na recuperação econômica das empresas em dificuldades.

Essa mudança de paradigma reflete uma compreensão mais ampla da insolvência como um processo que pode ser gerenciado e, em muitos casos, revertido, por meio de intervenções estratégicas e preventivas.

Além disso, o atual contexto econômico globalizado e dinâmico impõe desafios adicionais para a gestão empresarial, com crises econômicas, mudanças tecnológicas disruptivas e incertezas políticas se tornando cada vez mais frequentes.

Em meio a esse cenário, a detecção precoce de sinais de insolvência surge como uma ferramenta fundamental para permitir uma intervenção antes que a situação financeira da empresa se torne irreversível. Além de uma importante ferramenta de gestão financeira, a detecção precoce de sinais de insolvência empresarial passa a ser também uma estratégia vital para a resiliência empresarial em tempos de incerteza.

Assim, o objetivo é identificar indicadores de risco enquanto há tempo para implementar estratégias de reestruturação, negociar com credores e realizar ajustes operacionais que possam reverter a trajetória de declínio da empresa.

Tal abordagem, além aumentar as chances de sobrevivência da empresa, também contribui para a mitigação dos impactos negativos para todos os envolvidos, o que interessa não apenas o empresário em crise, mas a toda a sociedade.

Nesse contexto, a utilização da tecnologia, especialmente para o desenvolvimento de sistemas capazes de identificar os sinais precoces da crise do empresário, representa uma inovação significativa na gestão da insolvência empresarial.

Assim, inspirado por iniciativas internacionais bem-sucedidas, tal como o sistema Signaux Faibles do governo da França, o presente estudo pretende explorar a aplicabilidade e adaptação de um sistema semelhante no Brasil.

Nesse sentido, as experiências internacionais, a exemplo do sistema Signaux Faibles na França, demonstram o potencial de tais mecanismo para contribuir com a estabilidade econômica, oferecendo um modelo que pode ser adaptado e implementado em outros contextos jurídicos e econômicos, incluindo o Brasil.

Portanto, a possibilidade de aplicar essas inovações no contexto brasileiro, considerando suas peculiaridades econômicas, sociais e jurídicas, apresenta um campo fértil para pesquisa e desenvolvimento, tal como se pretende na presente investigação.

Nesse sentido, questiona-se: como a implementação de um sistema de detecção precoce da insolvência, inspirado no modelo francês Signaux Faibles, pode ser adaptado e aplicado no contexto jurídico e empresarial brasileiro para mitigar as consequências negativas da insolvência empresarial?

A questão central da presente pesquisa, portanto, busca explorar os desafios, as oportunidades e os benefícios potenciais que um sistema preditivo, capaz de antever a insolvência empresarial, poderia trazer para o ambiente de negócios brasileiro, contribuindo para a estabilidade econômica e a sustentabilidade das empresas.

Em um segundo plano, esta pergunta de pesquisa se aprofunda na análise das diferenças e semelhanças entre as abordagens francesa e brasileira no que tange ao tratamento da insolvência empresarial, buscando identificar os elementos cruciais que

tornam o sistema Signaux Faibles eficaz e como tais elementos poderiam ser transpostos e adaptados à realidade brasileira.

O intuito é verificar se a implementação de um sistema semelhante no Brasil, denominado Sinais de Alerta, poderia servir como uma ferramenta capaz de antecipar e, conseqüentemente, prevenir cenários de insolvência, oferecendo aos empresários, credores e ao sistema judiciário meios mais eficientes para lidar com as crises empresariais de forma tempestiva e menos onerosa.

Assim, o objetivo geral desta pesquisa é compreender os mecanismos de detecção precoce de insolvência empresarial, com foco na adaptação e implementação de um sistema baseado na experiência francesa Signaux Faibles no Brasil, visando aprimorar a prevenção e gestão da crise empresarial.

Este objetivo geral da pesquisa foi estruturada em torno de quatro objetivos específicos: i) analisar o conceito de empresa e a natureza da crise empresarial, assim como as conseqüências da insolvência dentro do quadro legal estabelecido pela Lei 11.101/2005; ii) examinar a evolução histórica do tratamento da insolvência a partir da perspectiva da Nova Economia Institucional; iii) estudar o tratamento precoce da insolvência no direito francês e a experiência com o sistema Signaux Faibles; e, finalmente, iv) analisar a possibilidade de implementação de um sistema de detecção precoce da insolvência no Brasil, denominado Sinais de Alerta.

Para o desenvolvimento de tais objetivos, utiliza-se o método hipotético-dedutivo, com revisão da literatura, consistindo na pesquisa em livros, textos, artigos e obras ligadas à temática, tendo como referencial teórico, principalmente, a teoria das instituições da Nova Economia Institucional, a partir da contribuição Douglass Cecil North.

Portanto, primeiramente, será realizada uma revisão da literatura para estabelecer uma base teórica sólida, cobrindo o conceito de insolvência empresarial, sua evolução histórica, bem como as práticas e legislações pertinentes tanto no Brasil quanto na França, particularmente focando no sistema Signaux Faibles. Este levantamento bibliográfico permitirá a construção de um arcabouço conceitual para entender as dinâmicas da insolvência empresarial e os mecanismos de alerta precoce já existentes.

Adicionalmente, será conduzida uma análise empírica dos sinais de alerta em empresas brasileiras que passaram (ou estão passando) por processos de insolvência. Utilizando uma metodologia exploratória e qualitativa de pesquisa, foram

selecionadas cinco empresas que passaram por dificuldades financeiras significativas, buscando identificar padrões e indicadores que poderiam anteceder a insolvência.

Tratando-se predominantemente de método hipotético-dedutivo, a hipótese central desta pesquisa se ancora na premissa de que o sistema Sinais de Alerta, inspirado no modelo francês Signaux Faibles, é compatível com o ordenamento jurídico brasileiro, e a sua implementação contribuirá significativamente para a detecção precoce de crises empresariais no Brasil, possibilitando intervenções antecipadas que reduzem a incidência de insolvências, melhorando a recuperação de empresas em dificuldades e mitigando as consequências negativas para a economia e os empresários envolvidos.

Esta hipótese se fundamenta na observação de que mecanismos eficazes de alerta podem desempenhar um papel crucial na identificação de sinais precoces de dificuldades financeiras nas empresas, permitindo intervenções tempestivas que evitem o agravamento da situação e, conseqüentemente, reduzam a incidência de processos de recuperação judicial e falências.

Para buscar comprovar a hipótese, a pesquisa está estruturada em quatro capítulos. O primeiro capítulo apresentará uma exploração detalhada sobre o conceito de empresa, enfatizando sua importância no contexto econômico e social. Será discutida a natureza da crise empresarial, abordando suas causas, manifestações e consequências, tanto para a economia quanto para o empresário individualmente. A insolvência empresarial será examinada à luz da Lei 11.101/2005, com um olhar atento às suas implicações legais e práticas.

No segundo capítulo, a jornada histórica da insolvência empresarial será traçada, desde os primórdios da responsabilidade pessoal do empresário até as modernas abordagens de detecção precoce de crises. Este capítulo incorporará os conceitos da Nova Economia Institucional (NEI) para fornecer um contexto mais amplo sobre as mudanças nas práticas de gestão da insolvência e sua evolução ao longo do tempo. Será dada ênfase especial ao tratamento precoce da insolvência, conforme estabelecido pela mais recente reforma da Lei 11.101/2005, proposta pela Lei 14.112/2020, destacando sua relevância no contexto atual de gestão de crises empresariais.

Já o terceiro capítulo, se dedicará ao tratamento precoce da insolvência no direito francês, com um foco particular no movimento da União Europeia em direção

a uma legislação de insolvência mais eficiente. Será feita uma análise dos mecanismos de alerta, do sistema Signaux Faibles e da tecnologia empregada. Este capítulo explorará como a França tem se posicionado na vanguarda do tratamento precoce da insolvência, utilizando ferramentas tecnológicas avançadas para antecipar e gerir crises empresariais.

Finalmente, o quarto capítulo apresentará a proposta de implementação de um sistema de detecção precoce da insolvência no Brasil, inspirado no modelo francês, denominado Sinais de Alerta, o qual já está em andamento. A discussão incluirá as etapas iniciais do projeto, os objetivos específicos, a metodologia adotada e as perspectivas futuras para a implementação eficaz do sistema no contexto jurídico e empresarial brasileiro. Além disso, será apresentado um estudo empírico dos sinais históricos de alerta em empresas brasileiras que enfrentaram dificuldades financeiras, demonstrando que, a partir dos dados disponíveis, seria possível detectar a crise empresarial precocemente.

Portanto, o presente estudo busca contribuir para o campo da gestão de crises empresariais e insolvência, oferecendo uma nova perspectiva sobre a detecção precoce da insolvência com base no estudo da adaptação e implementação do sistema Sinais de Alerta no Brasil.

2 EMPRESA, INSOLVÊNCIA EMPRESARIAL E AS SUAS CONSEQUÊNCIAS

Para que se possa compreender a importância do tratamento precoce da crise empresarial, passa-se, inicialmente, a estudar o conceito econômico e jurídico de empresa, assim como é entendida no âmbito de um processo de falência. Em seguida, será importante identificar as várias modalidades de crise a que o empresário está sujeito, para, então, diferenciar os conceitos de insolvência, insolvabilidade e inadimplemento, concluindo-se o capítulo com o estudo das consequências da insolvência empresarial, tanto para a economia quanto para o empresário.

2.1 CONCEITO DE EMPRESA

A compreensão abrangente do conceito de empresa é fundamental para o estudo da insolvência. Nesse sentido, o presente tópico buscará desvendar as diferentes facetas do conceito de empresa, explorando suas diversas interpretações.

2.1.1 Conceito econômico de empresa

O conceito econômico de empresa pode ser entendido como o de organização de trabalho e de capital, tendo como finalidade produzir ou fazer circular bens, ou serviços.¹

Tal definição harmoniza-se com a concepção de Ronald Coase, para quem a empresa surge nos casos em que “contratos de termos muito curtos seriam insatisfatórios”, tendo em vista os maiores custos em decorrência de necessárias futuras contratações, e, principalmente, em razão do risco assumido de eventualmente não conseguir contratar quando necessário.²

A empresa surge como um instrumento por meio do qual os fatores de produção se submetem às direções, ao poder hierárquico e organizador do empresário. Deixa de refletir apenas o sistema de preços do mercado, para ser reconhecida como uma

¹ SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial**. 3. ed. São Paulo: SaraivaJur. 2022. p. 71.

² COASE, Ronald Harry. The Nature of the Firm. *Economica New Series*, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.

estrutura escolhida pelo empresário como uma alternativa aos contratos que operam no mercado em operações isoladas.³

Assim, as organizações empresariais surgem para que o empresário poder compensar os custos de transação,⁴ custos de negociação que envolvem a escolha de, com quem contratar, o que contratar, as bases da contratação, assim como os custos de monitoramento e de execução do contrato. São custos associados à opção pelo mercado, utilizando-se do mecanismo de preço. Nem sempre a realização de contratações no ambiente de mercado será a mais eficiente, especialmente ao se considerar o modelo de especialização da atividade empresarial e a busca pela maximização do lucro assim como ele é entendido pela economia tradicional.⁵

No contexto da teoria dos custos de transação, a empresa representa uma organização destinada à redução dos custos de transação, custos que assumem um significado diferente daquele dos custos de produção⁶, até então considerados fundamentais nas avaliações dos modelos econômicos.

O empresário recorre à empresa quando os custos para aumento da produção no sistema de preços se mostram excessivamente elevados para o prosseguimento

³ COASE, Ronald Harry. The Nature of the Firm. **Economica New Series**, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.

⁴ Ronald Coase introduziu o conceito de custos de transação como os custos envolvidos na utilização do sistema de preços e na realização de trocas econômicas no mercado, incluindo os custos de busca, negociação e contratação. Já Oliver E. Williamson expandiu esse conceito, enfatizando o papel do comportamento oportunista e da racionalidade limitada, detalhando como os custos de transação influenciam a escolha entre as diferentes formas de governança econômica. Douglass C. North, por sua vez, concentrou seus estudos nos custos de transação, como os custos de medição e de execução de trocas, incluindo a definição e proteção dos direitos de propriedade, assim como destacou seu papel na formação e funcionamento das instituições e no desempenho econômico. COASE, Ronald Harry. The Nature of the Firm. **Economica New Series**, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937. WILLIAMSON, Oliver. E. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: Free Press, 1985. NORTH, Douglass Cecil. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico**. São Paulo: Três Estrelas, 2018.

⁵ COASE, *op. cit.*

⁶ Segundo Paul A. Samuelson e William D. Nordhaus, custos de produção são todos os custos incorridos na fabricação de bens ou na prestação de serviços, incluindo matéria-prima, mão de obra, e desgaste de equipamentos, focando na transformação de insumos em produtos. Já os custos de transação, na concepção já apresentada de Ronald Coase e Oliver E. Williamson, referem-se aos custos associados às trocas econômicas, incluindo a busca por informações, negociação e formalização de contratos, monitoramento e garantia de cumprimento dos acordos, enfatizando as ineficiências do mercado e as instituições na facilitação de trocas. Assim, a diferença entre custos de produção e custos de transação reside na natureza e na incidência dos custos no processo econômico. Enquanto os custos de produção estão diretamente ligados à função produtiva, os custos de transação estão relacionados com a estrutura e a eficiência do mercado e das organizações. SAMUELSON, P. A.; NORDHAUS, W. D. **Economics**. 19th ed. New York: McGraw-Hill, 2009. COASE, Ronald Harry. The Nature of the Firm. **Economica New Series**, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937. WILLIAMSON, O. E. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: Free Press, 1985.

da atividade comercial. A empresa se constitui, portanto, como uma forma de organização dos recursos, capaz de superar o mercado, minimizando os custos de transação.⁷

Mackaay e Rousseau, entretanto, sugerem que a teoria da coalizão melhor explicaria a essência da empresa, ao considerarem que esta surge da necessidade de se formarem coalizões, isto é, reuniões para mútua cooperação que contribui para o aumento da produtividade da rede de empresários.⁸

Para esta teoria, é importante identificar como cada agente contribui para a produção coletiva cuja dificuldade de operacionalização faz surgir comportamentos oportunistas⁹ que dificultam o processo cooperativo e aumentam os custos de transação.¹⁰

Dado que a empresa congrega fatores de produção destinados a fazer circular bens e serviços de toda espécie, que além de satisfazer interesses dos empresários, promovem também o desenvolvimento econômico, é fundamental que o Estado construa um ordenamento jurídico capaz de gerar um cenário de confiança na promoção do desenvolvimento. Com isso, se busca oportunizar a formação de um ambiente econômico estável e seguro para os acordos privados, essenciais para a dinâmica da atividade empresarial,¹¹ o que de plano demonstra que a empresa, ao mesmo tempo que se apresenta como uma ferramenta econômica, também estará intimamente relacionada ao Direito.

⁷ MACKAAY, Ejan; ROUSSEAU, Stéphane. **Análise econômica do direito**. Tradução Rachel Sztajn. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015. p. 519.

⁸ *Ibid.*, p. 522.

⁹ Em relação ao comportamento oportunista, Ronald Coase introduziu a ideia ao discutir os custos de usar o mecanismo de preço e como as firmas se formam para organizar transações de maneira mais eficiente, minimizando custos associados à quebra de contratos e comportamentos enganosos. Posteriormente, Oliver E. Williamson expandiu o conceito, definindo o oportunismo como a busca de interesse próprio com astúcia, incluindo mentiras, furtos e trapagens, e destacou como isso afeta a governança e os custos de transação, levando à necessidade de mecanismos de mitigação e estruturas organizacionais mais complexas. Douglass C. North também contribuiu para a discussão, enfatizando de que forma o comportamento oportunista e os custos de transação moldam as instituições econômicas e as políticas e, conseqüentemente, o desempenho econômico. North argumenta que o entendimento e a redução do oportunismo, por meio de uma estrutura institucional eficaz, são fundamentais para o desenvolvimento econômico e a estabilidade. COASE, Ronald Harry. The Nature of the Firm. **Economica New Series**, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937. WILLIAMSON, Oliver. E. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: Free Press, 1985. NORTH, Douglass Cecil. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico**. São Paulo: Três Estrelas, 2018.

¹⁰ MACKAAY, *op. cit.*, p. 524.

¹¹ SHAPIRO, Mario Gomes. Repensando a relação entre Estado, Direito e desenvolvimento: os limites do paradigma *rule of law* e a relevância das alternativas institucionais. **Revista Direito GV**. São Paulo: jan-jun./2010, p. 213-252.

2.1.2 Conceito jurídico de empresa

Quanto ao conceito jurídico de empresa, aponta Rubens Requião que este se assenta exatamente nesse conceito econômico. Além disso, destaca que em vão os juristas buscam construir um conceito jurídico próprio para tal organização. No pensamento do autor, contudo, é possível sentir nos juristas um certo “constrangimento, uma verdadeira frustração por não lhes haver sido possível compor uma síntese jurídica para empresa”, fazendo com que o comercialista tenha que se valer da ideia formulada pelos economistas.¹²

Na mesma linha, Marcia Carla Pereira Ribeiro e Marcelo Bertoldi afirmam ser exatamente o aspecto econômico que acaba por influenciar o seu conceito jurídico.¹³ Já para Carvalho Mendonça, não se deve distinguir os conceitos econômico e jurídico de empresa, pois serem a mesma coisa.¹⁴

Contudo, o conceito de empresa foi decomposto por Asquini, ao entender se tratar de “um fenômeno econômico poliédrico”. Esta definição tem, sob o aspecto jurídico, não apenas um, mas quatro perfis em relação aos diversos elementos que o integram e que retratariam os diferentes elementos que concorrem para a sua definição jurídica, os quais foram incorporados pelo Código Civil: o perfil subjetivo, objetivo, funcional e corporativo.¹⁵

No perfil subjetivo, a empresa é caracterizada como o próprio empresário. Tal conceito está consagrado no Código Civil em seu artigo 931, que determina que “os empresários individuais e as empresas respondem independentemente de culpa pelos danos causados pelos produtos postos em circulação”.¹⁶

Já o perfil objetivo conceitua a empresa sob o seu aspecto patrimonial, o complexo de bens utilizados para o exercício da atividade, o seu estabelecimento. O artigo 978 do Código Civil, por exemplo, determina que “o empresário casado pode,

¹² REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. 33. ed. São Paulo: Saraiva, 2014. p. 76.

¹³ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 54.

¹⁴ MENDONÇA, José Xavier Carvalho. **Tratado de direito comercial brasileiro**. 5. ed. Campinas: Bookseller, 2000. p. 492.

¹⁵ ASQUINI, Alberto. Profili dell'impresa. In: **Rivista del Diritto Commerciale**, Milão, 1943, v. 43, primeira parte, p. 1.

¹⁶ SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial**. 3. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2022. p. 71.

sem necessidade de outorga conjugal, qualquer que seja o regime de bens, alienar os imóveis que integrem o patrimônio da empresa ou gravá-los de ônus real”.¹⁷

No perfil funcional, por sua vez, a empresa é caracterizada como atividade econômica organizada para a produção ou para a circulação de bens ou de serviços. Tal definição se encontra nos artigos 974, 1.085, 1.155, 1.172, 1.178 e 1.184 do Código Civil. O artigo 974, por exemplo, determina que “poderá o incapaz, por meio de representante ou devidamente assistido, continuar a empresa antes exercida por ele enquanto capaz, por seus pais ou pelo autor de herança”.¹⁸

Por fim, no perfil corporativo, a empresa é juridicamente conceituada como instituição, como organização de pessoas e de bens. O artigo 966, parágrafo único, do Código Civil exemplifica ao estabelecer que “não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa”.¹⁹

Como se verifica, o Código Civil, especificamente, não define taxativamente o que é a empresa, mas o conceito pode ser depreendido da definição de empresário e de estabelecimento. Nesse sentido, o artigo 966 do Código Civil, estabelece que se considera empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens, ou de serviços.²⁰

Por outro lado, considera-se estabelecimento todo complexo de bens organizado, para o exercício da empresa, por empresário ou sociedade empresária, ainda que de modo virtual, conforme estabelece o artigo 1.142 do diploma civil.²¹

Assim, Marcia Carla Pereira Ribeiro e Marcelo Bertoldi apontam que a empresa é a atividade desenvolvida pelo empresário, tratando-se da materialização da sua iniciativa criadora, da projeção patrimonial de seu trabalho, de organização dos fatores produtivos distintos.²²

Entretanto, o simples exercício de uma atividade profissional não basta para caracterizar o empresário. Alfredo Assis Gonçalves Neto ressalta que é necessário

¹⁷ SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial**. 3. ed. São Paulo: SaraivaJur. 2022. p. 72.

¹⁸ *Ibid.*, p. 72.

¹⁹ *Ibid.*, p. 72.

²⁰ *Ibid.*, p. 73.

²¹ *Ibid.*, p. 73.

²² RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. Curso avançado de direito comercial. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 54.

que tal atividade seja exercida com habitualidade, em caráter profissional. Supõe-se uma organização que sugere a existência de uma estrutura e de um planejamento mínimo para o exercício da profissão de mercador, suficientes para exteriorizar a existência de uma empresa, como organização dos fatores de produção, reunido de forma harmônica na produção ou circulação de bens, ou serviços.²³

Portanto, a finalidade é a de produzir ou fazer circular bens ou serviços mediante coordenação dos diversos atos necessários, constituindo, assim, uma atividade cujo exercício sujeita o seu agente – neste caso, o empresário -, a um regime próprio, que não se confunde com o regime a que se submetem aqueles que praticam os atos ou negócios jurídicos isolados.²⁴

2.1.3 Conceito de empresa na recuperação judicial e na falência

Na recuperação judicial, a despeito da crise que a empresa está enfrentando e buscando superar, o conceito de empresa continua o mesmo. Já no âmbito da falência, não há como entender a empresa exclusivamente como atividade, uma vez que o devedor é afastado e desapossado dos seus bens.²⁵

O efeito prático é a impossibilidade do exercício da empresa (atividade), ao menos pelo devedor, por conta da vedação que lhe é imposta para administrar ou dispor dos ativos que passam a integrar a massa falida objetiva, incluindo o estabelecimento, tal como determina o artigo 103 da LREF.²⁶

Assim, por força da decisão judicial que decreta a falência, ocorre a cessação compulsória do desenvolvimento da atividade pelo devedor, fato que afasta, ao menos em tese, o conceito de empresa no perfil funcional segundo a noção proposta por Asquini.²⁷

Nesse sentido, Paulo Fernando Campos Salles de Toledo argumenta que é perfeitamente possível o uso do termo empresa na falência, quando entendido na

²³ GONÇALVES NETO, Alfredo Assis. **Direito de empresa**: comentários aos artigos 966 a 1.195 do código civil. 6. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2016. p. 75.

²⁴ SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial**. 3. ed. São Paulo: SaraivaJur. 2022. p. 73.

²⁵ GARDINO, Adriana Valéria Pugliesi. **A falência e a preservação da empresa: compatibilidade?** 2012. 326 f. Tese (Doutorado) - Curso de Direito, Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

²⁶ *Ibid.*

²⁷ *Ibid.*

acepção do perfil objetivo proposto por Asquini, qual seja, o seu estabelecimento, o complexo de bens utilizados para o exercício da atividade.²⁸

A natureza jurídica desses bens organizados, aponta Adriana Valeria Pugliesi Gardino, é de universalidade de fato. Esta compreensão corrobora na possibilidade de sua manutenção na falência, uma vez que a supressão de algum dos bens não muda a natureza do estabelecimento, da mesma forma que a mudança do titular igualmente não modifica sua natureza ou características.²⁹

Portanto, o conceito de empresa referido na falência não é o mesmo adotado pelo Código Civil, uma vez que é mais amplo no Código e vai além do conceito da empresa tomada como atividade, retirando do indivíduo o centro definidor e qualificador da empresa.³⁰

Deste modo, o conceito de empresa adotado na falência aproxima-se de sua origem na definição econômica do termo, estreitando-se da ideia de organização, com autonomia em relação ao sujeito, o que é fundamental, dado que o afastamento do devedor é uma medida obrigatória no processo falimentar.³¹

Consequentemente, a noção de empresa tutelada na falência implica a realização do movimento inverso daquele proposto por Asquini, ao reunir as acepções da empresa em quatro perfis distintos, refletindo um único fenômeno, retornando assim às origens do conceito de caráter econômico.³²

2.2 CRISE EMPRESARIAL

A crise, seja ela passageira ou duradoura, é um fenômeno intrínseco da exploração de uma atividade econômica. Todo e qualquer empreendimento econômico em algum momento fatalmente irá entrar em crise e perecer, sendo, portanto, apenas uma questão de tempo.³³

²⁸ TOLEDO, Paulo Fernando Campos Salles de. A preservação da empresa, mesmo na falência. In: LUCCA, Newton de; DOMINGUES, Alessandra de Azevedo (org.). **Direito recuperacional: aspectos teóricos e práticos**. São Paulo: Quartier Latin, 2009. p. 517-535.

²⁹ GARDINO, Adriana Valéria Pugliesi. **A falência e a preservação da empresa: compatibilidade?** 2012. 326 f. Tese (Doutorado) - Curso de Direito, Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

³⁰ *Ibid.*

³¹ *Ibid.*

³² *Ibid.*

³³ TELLECHEA, Rodrigo; SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar: da execução pessoal à preservação da empresa**. São Paulo: Almedina, 2018. p. 21.

Isso porque, como explica Marlon Tomazzette, a atividade empresarial, como um todo, gera uma série de dificuldades para o empresário, seja na busca de novos mercados, na manutenção da clientela, ou seja, nas exigências que a atividade impõe no dia a dia.³⁴

Sendo inafastável a crise, o sistema jurídico dispõe de meios para lidar com ela, uma vez que os efeitos prejudiciais que assolam o patrimônio do devedor acabam por se estender também à comunidade de indivíduos e de negócios que gravitam no seu entorno.³⁵

Historicamente, observa-se que são muitas as causas que podem levar uma empresa ao estado de crise. Tal como apontado por Tellechea, Scalzilli e Spinelli, a doutrina elenca uma série de motivos para tanto, sendo alguns atribuídos à própria empresa, os quais são chamados de fatores internos, e outros decorrentes de eventos que, em grande medida, fogem do controle do empresário que explora a atividade econômica, denominados fatores externos.³⁶

Contudo, ressaltam os autores que se deve ter em conta que a crise empresarial decorre normalmente de um conjunto desses motivos e não apenas de um único fato isoladamente.³⁷

Os fatores internos, portanto, são aqueles comumente relacionados com a ineficiência empresarial e, assim, podem ser imputados à própria empresa. São eles: (i) desinteligência/desentendimento entre sócios; (ii) problemas decorrentes da mudança de controle societário; (iii) falta de profissionalização da administração; (iv) inexperiência empresarial; (v) desqualificação da mão-de-obra; (vi) baixa produtividade; (vii) inadequação ou obsolescência dos equipamentos/maquinários; (viii) impossibilidade de realizar novos investimentos; (ix) desperdício de matéria-prima; (x) excesso de imobilização; (xi) mau dimensionamento do estoque; (xii) insuficiência do capital ou estrutura de capital inadequada; (xiii) avaliação equivocada do mercado; (xiv) má escolha dos fornecedores; (xv) operação de alto risco; (xvi) alto

³⁴ TOMAZZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial: falência e recuperação de empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas. p. 35.

³⁵ TELLECHEA, Rodrigo; SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar: da execução pessoal à preservação da empresa**. São Paulo: Almedina, 2018. p. 21.

³⁶ *Ibid.*, p. 202.

³⁷ *Ibid.*, p. 202.

investimento em operações com retorno aquém do esperado; e (xvii) prática de ilícitos fiscais, trabalhistas ou ambientais que resultem na aplicação de pesadas multas.³⁸

Os fatores externos, por sua vez, são aqueles eventos que não estão diretamente ligados à ineficiência empresarial, mas, na maior parte dos casos, estão relacionados com as alterações no ambiente econômico e institucional no qual a empresa está inserida.³⁹

Dentre tais fatores, Tellechea, Scalzilli e Spinelli destacam: (i) mudanças na política cambial e a consequente valorização ou desvalorização excessiva da moeda, e perda da competitividade nos mercados nacional e internacional; (ii) redução das tarifas alfandegárias ou liberação de importações antes proibidas, acirrando a concorrência com produtos nacionais; (iii) fechamento de mercados; (iv) aumento da carga tributária; (v) o peso das obrigações trabalhistas e sociais; (vi) restrições creditícias, como a diminuição dos financiamentos bancários para determinados setores da atividade empresarial; (vii) retração do mercado consumidor; (viii) elevada inadimplência da clientela; (ix) aumento dos juros e o consequente aumento do custo do crédito; e ainda, (x) variação brusca na cotação de insumos ou de produtos no mercado nacional ou internacional.⁴⁰

Os autores apontam ainda para a existência do que chamaram de fatores externos extraordinários, que também podem afetar substancialmente a economia da empresa, a exemplo da (i) maxidesvalorização cambial; (ii) bloqueio de papel-moeda; (iii) conflitos armados; e (iv) catástrofes climáticas e ambientais.⁴¹

Os fatores externos extraordinários também podem estar relacionados ao acirramento da concorrência empresarial ou às ondas contínuas do que se convencionou chamar na economia de destruição criativa⁴² resultantes, por exemplo:

³⁸ TELLECHEA, Rodrigo; SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar**: da execução pessoal à preservação da empresa. São Paulo: Almedina, 2018. p. 202-203.

³⁹ *Ibid.*, p. 203.

⁴⁰ *Ibid.*, p. 203.

⁴¹ *Ibid.*, p. 203.

⁴² O conceito de “destruição criativa” é fundamentalmente associado a Joseph Schumpeter, que o descreveu como o processo contínuo de renovação industrial e econômica que continuamente revoluciona a estrutura econômica de dentro, destruindo incessantemente a antiga e criando uma nova. Para Schumpeter, esse processo é fundamental para o capitalismo e ocorre quando a inovação leva à substituição de tecnologias, produtos e processos de produção obsoletos por outros mais eficientes e lucrativos, impulsionando o crescimento econômico e a mudança estrutural. Assim, a destruição criativa não é apenas um fenômeno de inovação tecnológica, mas um princípio endêmico ao capitalismo, refletindo sua dinâmica e adaptabilidade. Além de Schumpeter, Philippe Aghion e Peter Howitt também desenvolveram uma abordagem formal da destruição criativa dentro da teoria do crescimento endógeno, enfatizando como a inovação por parte das empresas incumbentes e a entrada de novas

(v) da chegada de novos e revolucionários produtos ao mercado; e ainda, (vi) da introdução de novas tecnologias e seu potencial exponencial.⁴³

As consequências que essas crises podem produzir no âmbito dos interesses do empresário, dos empregados, do fisco, da comunidade e dos credores geram um certo grau de preocupação, razão pela qual, inclusive, foram elaboradas normas específicas sobre a empresa em crise.⁴⁴

Douglas Baird⁴⁵ faz a diferenciação entre crise econômica e crise financeira. Já Scalzilli, Spinelli e Tellechea, assim como Fábio Ulhoa Coelho⁴⁶, acrescentam também uma terceira forma de crise enfrentada pela empresa, a qual chamaram de crise patrimonial.⁴⁷

A empresa em crise econômica é aquela que não consegue ter sucesso porque os seus concorrentes produzem um produto ou serviço melhor, a um custo menor.⁴⁸ É caracterizada, portanto, pelo desajuste entre receitas e despesas decorrentes do exercício da atividade econômica.⁴⁹ É a situação em que a empresa não é mais capaz de gerar lucros devido a problemas como gestão ineficiente, mercado desfavorável, obsolescência de produtos ou serviços, entre outros. Deste modo, a crise econômica é essencialmente uma deterioração da capacidade de geração de riqueza da empresa, levando, como consequência, a um desequilíbrio entre custos e receitas.⁵⁰

Neste caso, ressalta Douglas Baird que a crise existirá independentemente da estrutura de capital da empresa, pois ainda que tenha um único proprietário, se for incapaz de atrair clientes, a empresa fatalmente fracassará.⁵¹

empresas impulsionam o crescimento econômico ao mesmo tempo que tornam obsoletas as tecnologias e habilidades anteriores. SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalism, Socialism and Democracy**. New York: Harper & Brothers, 1942. p. 82-85. AGHION, Philippe; HOWITT, Peter. **The Economics of Growth**. Cambridge, MA: MIT Press, 2009. p. 110-130.

⁴³ TELLECHEA, Rodrigo; SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar**: da execução pessoal à preservação da empresa. São Paulo: Almedina, 2018. p. 203-204.

⁴⁴ TOMAZZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial**: falência e recuperação de empresas. 5. ed. São Paulo: Atlas. p. 35.

⁴⁵ BAIRD, Douglas. Axiomas concursales aceptados. **THEMIS Revista de Derecho**, n. 45, p. 7-24, 16 abr. 2002.

⁴⁶ COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: direito de empresa. 18. ed. São Paulo: Saraiva, 2019.

⁴⁷ SCALZILLI, João Pedro; TELLECHEA, Rodrigo; SPINELLI, Luis Felipe. **Pandemia, crise econômica e Lei de Insolvência**. 1. ed. Porto Alegre: Buqui, 2020. p. 21.

⁴⁸ BAIRD, *op. cit.*

⁴⁹ SCALZILLI, *op. cit.*, p. 21.

⁵⁰ COELHO, *op. cit.*

⁵¹ BAIRD, *op. cit.*

Já a crise financeira, ocorre quando se está diante do desajuste entre prazo médio de recebimento (PMR) e prazo médio de pagamento (PMP),⁵² mesmo que seja economicamente viável.⁵³ As receitas da empresa não são suficientes para pagar o que eventualmente tomou emprestado, por exemplo, para o lançamento de um produto que posteriormente fracassa. Neste caso, a empresa está em situação regular em relação às suas atividades atuais, mas não pode pagar suas dívidas.⁵⁴ Isso pode acontecer devido a uma má administração do fluxo de caixa, aumento abrupto das dívidas, perda de crédito no mercado, entre outros fatores.⁵⁵

A crise financeira só existe se a empresa tiver credores, pois se estes desaparecessem, o problema enfrentado também desapareceria e a empresa prosperaria, diferentemente da crise econômica, na qual os ativos da empresa não geram receitas suficientes para cobrir os custos da sua operação, de modo que a eliminação dos credores não resolveria o problema enfrentado.⁵⁶

No contexto de crise empresarial, muitas empresas enfrentam uma crise porque estão, em primeiro lugar, em uma crise econômica. É o caso quando a empresa não consegue pagar os seus credores porque seu produto ou serviço não é competitivo no mercado.⁵⁷

Por fim, a crise patrimonial se dá quando o passivo da empresa supera seu ativo, ou seja, as dívidas são maiores que os bens e direitos. Tal situação pode ser resultado de uma crise econômica ou financeira prolongada e indica um estado de insolvência da empresa. Portanto, a crise patrimonial é um estágio mais avançado e grave, ao colocar em risco a continuidade da empresa.⁵⁸

Na crise patrimonial, por exemplo, quando o patrimônio líquido é negativo, hipótese em que o passivo exigível supera o ativo em função de prejuízos verificados em períodos anteriores, o cenário é agravado ainda mais, especialmente se a crise que originou essa situação não for revertida a tempo, de modo que a tendência é a

⁵² SCALZILLI, João Pedro; TELLECHEA, Rodrigo; SPINELLI, Luis Felipe. **Pandemia, crise econômica e Lei de Insolvência**. 1. ed. Porto Alegre: Buqui, 2020. p. 22.

⁵³ COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial: direito de empresa**. 18. ed. São Paulo: Saraiva, 2019.

⁵⁴ BAIRD, Douglas. Axiomas concursales aceptados. **THEMIS Revista de Derecho**, n. 45, p. 7-24, 16 abr. 2002.

⁵⁵ COELHO, *op. cit.*

⁵⁶ BAIRD, *op. cit.*

⁵⁷ *ibid.*

⁵⁸ COELHO, *op. cit.*

migração para uma liquidação falimentar, na qual se garante o pagamento dos credores conforme as preferências legalmente estabelecidas.⁵⁹

Nestes casos, Scalzilli, Spinelli e Tellechea apontam que se faz necessária a criação de condições para que os empreendedores, especialmente os de pequeno/médio porte, voltem rapidamente ao mercado (*fresh start*), evitando assim a informalidade, a prática de fraudes, bem como estimulando que o falido possa novamente empreender para garantir o seu sustento e o de sua família.⁶⁰

Entretanto, alertam os autores que não é possível a superação da crise empresarial sem a adoção de medidas drásticas de gestão, pois, “sozinha, em caso de crise patrimonial, a LREF não tem nada a oferecer”.⁶¹

Embora a insolvência patrimonial (ativos inferiores aos passivos) seja um indicador claro de problemas financeiros, Bruno Meyerhof Salama e Fabio Crocco argumentam que a simples falta de caixa nem sempre implica insolvência patrimonial. Isso pode ocorrer em empresas cujos ativos são predominantemente ilíquidos, mas que ainda têm valor. Assim, a falência deve ser decretada quando há insuficiência de caixa significativa e injustificada, indicando que a empresa é incapaz de cumprir suas obrigações financeiras.⁶²

Pertinente destacar ainda que além das crises econômica, financeira e patrimonial acima apontadas, Marlon Tomazzette identifica ainda outras duas modalidades de crise empresarial: a crise de rigidez e a crise de eficiência.⁶³

Na crise de rigidez, a atividade desenvolvida não se adapta ao ambiente externo, demonstrando uma incapacidade de reação do empresário frente às mudanças. Trata-se da ausência de uma certa flexibilidade que a evolução da economia impõe, cuja ausência pode trazer sérios problemas para a atividade empresarial.⁶⁴

⁵⁹ SCALZILLI, João Pedro; TELLECHEA, Rodrigo; SPINELLI, Luis Felipe. **Pandemia, crise econômica e Lei de Insolvência**. 1. ed. Porto Alegre: Buqui, 2020. p. 23.

⁶⁰ *Ibid.*, p. 23.

⁶¹ *Ibid.*, p. 23.

⁶² SALAMA, Bruno Meyerhof; CROCCO, Fabio Weinberg. A racionalidade econômica do direito falimentar: reflexões sobre o caso brasileiro. In: ABRÃO, Carlos Henrique; ANDRIGHI, Fátima Nancy; BENETI, Sidney (org.). **10 anos de vigência da lei de recuperação e falência (lei n. 11.101/05): retrospectiva geral contemplando a lei n. 13.042/2014 e a lei complementar n. 147/2014**. São Paulo: Saraiva, 2015. Cap. 14. p. 379-419.

⁶³ TOMAZZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial: falência e recuperação de empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas. p. 36.

⁶⁴ *Ibid.*, p. 36.

São situações externas pelas quais passa o empresário, notadamente pela evolução tecnológica, como nos casos em que são ofertados no mercado produtos ou procedimentos novos, tornando obsoletos os que já existem em abundância. Além disso, a rápida mudança de hábitos e gostos, a globalização, mudança de custo de trabalho e de matérias-primas, concorrência e ineficiência do sistema fiscal, são outras situações que também podem gerar tal crise.⁶⁵

Por outro lado, a crise de eficiência ocorre quando uma ou mais áreas da empresa operam com rendimentos que não são compatíveis com a sua potencialidade, ou seja, rendendo menos do que poderiam render. A despeito de inicialmente não causar maiores problemas, esse déficit pode conduzir a outras crises, a depender do tamanho e do planejamento realizado.⁶⁶

Diferentemente da crise de rigidez, a crise de eficiência comumente tem origem em causas externas, como, por exemplo, a escassa capacidade de inovação, a qual impede a adequação da produção às expectativas dos clientes, ou ainda, problemas nas relações com terceiros, clientes, fornecedores, instituições de crédito, o que pode atrapalhar o fluxo de entrada e saída de mercadorias.⁶⁷

Além disso, a crise de eficiência pode se originar a partir de conflitos pessoais entre sócios, entre administradores ou entre uns e outros, gerando danos econômicos à atividade. Pode também decorrer da escassez de pessoal qualificado, do tamanho da empresa, impedindo uma rápida mudança para acompanhar as condições da demanda, assim como do desequilíbrio financeiro e carência do sistema informativo, que impossibilitam decisões em tempo adequado.⁶⁸

Marlon Tomazzette esclarece ainda que, embora sejam relevantes, as crises de rigidez e de ineficiência não suscitam, por si só, uma resposta do mercado ou do Estado para a crise, sendo que, nesses casos, a solução depende normalmente do próprio empresário, o qual deverá agir para inibir os resultados provocados pela situação. Contudo, ressalta o autor que, caso tais crises não sejam solucionadas pelo empresário, podem gerar novas crises, as quais, por afetarem mais pessoas, exigem

⁶⁵ TOMAZZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial: falência e recuperação de empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas. p. 36.

⁶⁶ *Ibid.*, p. 36.

⁶⁷ *Ibid.*, p. 36.

⁶⁸ *Ibid.*, p. 36-37.

respostas do mercado ou a adoção de alguma das possibilidades previstas em lei para a crise da empresa.⁶⁹

Já quanto às crises econômicas, a financeira e a patrimonial demandam maior preocupação, uma vez que não são mutuamente exclusivas entre si, podendo, muitas vezes, uma crise levar a outra. Por exemplo, uma crise econômica prolongada pode resultar em uma crise financeira e, eventualmente, em uma crise patrimonial.⁷⁰

Além disso, envolvem potenciais prejuízos a empregados, credores, comunidade e fisco, que estão ligados à atividade desempenhada, não afetando apenas o próprio empresário. A crise financeira, especificamente, afeta diretamente o mercado de crédito, que é fundamental ao exercício das atividades empresais.⁷¹

Destarte, seja a crise empresarial do tipo que for, quando o empresário se vê diante de tal circunstância, busca normalmente uma solução extrajudicial, tentando, por exemplo, realizar a negociação diretamente com os seus credores, acesso a novos recursos e a linhas de financiamento para reestruturar o próprio negócio, entre outros.⁷² Como ressaltam João Pedro Scalzilli, Luis Felipe Spinelli e Rodrigo Tellechea⁷³, a renegociação extrajudicial com credores é expressamente reconhecida, conforme dispõe o artigo 167 da LREF.⁷⁴

Isso porque, a solução de mercado é a forma natural de superação das crises, entretanto, depende da atuação das forças do mercado e da possibilidade econômica de realização dos investimentos. Ocorre que, em certos casos, o empresário que está em crise se recusa a permitir o ingresso de novos investidores, ou modificar algum procedimento interno na empresa, inviabilizando a solução do mercado. A despeito

⁶⁹ TOMAZZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial**: falência e recuperação de empresas. 5. ed. São Paulo: Atlas. p. 38.

⁷⁰ COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: direito de empresa. 18. ed. São Paulo: Saraiva, 2019.

⁷¹ TOMAZZETTE, *op. cit.*, p. 38.

⁷² TELLECHEA, Rodrigo; SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar**: da execução pessoal à preservação da empresa. São Paulo: Almedina, 2018. p. 203-204.

⁷³ SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe; TELLECHEA, Rodrigo. **Recuperação de empresas e falência**: teoria e prática na Lei 11.101/2005. 2. ed. São Paulo: Almedina, 2017. p. 39.

⁷⁴ “Art. 167. O disposto neste Capítulo não implica impossibilidade de realização de outras modalidades de acordo privado entre o devedor e seus credores.” (BRASIL. **Lei no 11.101, de 09 de fevereiro de 2005**. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Brasília, DF, 9. fev. 2005. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/11101.htm. Acesso em: 13 ago. 2023.)

disso, não se pode afirmar que as crises que não encontram solução no mercado são insuperáveis.⁷⁵

Portanto, em um primeiro momento, o empresário busca a solução de mercado para o enfrentamento da crise, e caso a alternativa não se mostre capaz de reverter a situação de dificuldade enfrentada, ou encerra a atividade de maneira informal (normalmente deixando vários credores desprotegidos) ou partem em busca das soluções jurídicas previstas na legislação, notadamente na LREF⁷⁶, pois, diante da impossibilidade da solução do mercado, “o aparato estatal oferece novas respostas a tais crises”.⁷⁷

Assim, caso seja possível superar a crise por meio de um mecanismo menos invasivo, o empresário pode se valer da recuperação extrajudicial. Já no caso de se tratar de uma crise de gravidade que demande uma solução mais amarga, recorre-se, então, à recuperação judicial. Contudo, tratando-se de uma empresa que tenha alcançado um nível de irreversibilidade da situação de crise, tem-se, então, a sua liquidação por meio da falência.⁷⁸

Contudo, mesmo diante de uma crise insuperável, seja ela do tipo que for, os mecanismos de alienação de bens e unidades produtivas isoladas (UPI), tanto na recuperação (judicial e extrajudicial) quanto na falência, podem prestar uma importante contribuição ao garantir a realocação de ativos na economia e a preservação da empresa nas mãos de outro titular.⁷⁹

Tal como se verá no capítulo subsequente, trata-se da materialização jurídica de princípio básico da economia de que os recursos são escassos e as necessidades ilimitadas, razão pela qual os recursos devem ser alocados em atividades criadoras de riquezas.⁸⁰

Assim, é necessário compreender o alcance e os limites dos instrumentos jurídicos contidos na LREF, e para tanto, correlacioná-los aos diferentes tipos ou espécies de crises empresariais, analisando-se cada uma, com suas causas e

⁷⁵ TOMAZZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial: falência e recuperação de empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, p. 39.

⁷⁶ TELLECHEA, Rodrigo; SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar: da execução pessoal à preservação da empresa**. São Paulo: Almedina, 2018. p. 203-204.

⁷⁷ TOMAZZETTE, *op. cit.*, p. 39.

⁷⁸ SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe; TELLECHEA, Rodrigo. **Recuperação de empresas e falência: teoria e prática na Lei 11.101/2005**. 2. ed. São Paulo: Almedina, 2017. p. 40.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 24.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 24.

características próprias, notadamente porque os remédios jurídicos da empresa em crise (seja a recuperação judicial ou extrajudicial) não foram projetados para resolver todas elas.⁸¹

2.3 CONCEITOS DE INADIMPLEMENTO, INSOLVÊNCIA E INSOLVABILIDADE

Conforme a lição de Fábio Konder Comparato, a doutrina para a caracterização da insolvência empresarial pode ser dividida em clássica e moderna. A doutrina clássica tem uma noção estática da insolvência, tomada como a insuficiência de ativos para fazer frente ao passivo do devedor, o que é conhecido como déficit patrimonial.⁸²

Esta noção de déficit patrimonial para caracterização da insolvência do devedor origina-se no direito romano, na fase da *extraordinária cognitio* do procedimento da *bonorum distractio*, no qual se passou a arrecadar apenas os bens do devedor que fossem suficientes para a satisfação do débito existente com os credores, em contraposição ao procedimento da *bonorum venditio*, existente até então, em que ocorria a arrecadação total do patrimônio do devedor e a transferência da posse para os credores.⁸³

Assim, no âmbito do procedimento da *bonorum distractio*, somente era realizada a arrecadação e transferência da totalidade dos ativos do devedor aos credores, quando se provasse a insuficiência de bens para fazer frente às dívidas existentes.⁸⁴

Tal sistemática manteve-se durante o período medieval, no qual, caso o devedor possuísse ativos suficientes para o pagamento da dívida (devedor *in bonis*), procedia-se à execução patrimonial, mediante o ajuizamento de uma das diversas *missiones in possessionem*. No entanto, caso se constatasse a ocorrência de déficit patrimonial, abria-se a execução corporal do devedor insolvente.⁸⁵

No século XIX, com a promulgação do *Code de Commerce* de 1807, adotou-se como pressuposto da falência a cessação de pagamento, deixando de exigir a

⁸¹ SCALZILLI, João Pedro; TELLECHEA, Rodrigo; SPINELLI, Luis Felipe. **Pandemia, crise econômica e Lei de Insolvência**. 1. ed. Porto Alegre: Buqui, 2020. p. 19.

⁸² COMPARATO, Fábio Konder. **O seguro de crédito**: estudo jurídico. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1968. p. 42.

⁸³ *Ibid.*, p. 42.

⁸⁴ *Ibid.*, p. 42.

⁸⁵ DEORIO, Karina Ferraz. **Impactos no poder de controle nas situações de insolvência empresarial**. 2020. 208 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.

existência e comprovação de um déficit patrimonial para a decretação de falência do devedor.⁸⁶

Já na concepção moderna da insolvência, conforme a classificação proposta por Fábio Konder Comparato, passou-se a exigir apenas o inadimplemento para a sua caracterização. No entanto, nem todo inadimplemento caracteriza a insolvência, mas somente aquele qualificado pela falta de razão de direito.⁸⁷

A insolvência do devedor, no entanto, não se confunde com a sua insolvabilidade. Enquanto no primeiro o devedor não cumpre uma determinada obrigação sem uma relevante razão de direito, o insolvável deixa de adimplir porque a situação econômica do seu patrimônio impossibilita a prestação devida, como na insuficiência patrimonial (concepção clássica), ou ainda, pela falta de meios líquidos para solver a obrigação no prazo estabelecido.⁸⁸

Tal como esclarece Pontes de Miranda, a insolvabilidade é um dos estados de dificuldades que o devedor pode enfrentar, no entanto, não é o único, podendo, eventualmente, possuir o seu ativo, no momento, maior do que o passivo, contudo, não ter disponibilidades para a satisfação dos seus credores (iliquidez financeira), ocorrendo, nesses casos, “insolvência ocasional”.⁸⁹

Já a insolvência é o estado em que se encontra o devedor que não solve, não o fazendo por má-fé ou por não poder solver, independentemente da constatação de crise ou da sua insolvabilidade. Assim, basta que o devedor deixe de solver sem razões relevantes.⁹⁰

Deste modo, a insolvência pode ocorrer sem a presença da insolvabilidade, por má-fé, negligência ou mesmo pela impossibilidade de solver de devedor inadimplente. Por outro lado, o devedor pode estar insolvável sem deixar de solver as suas obrigações, procedendo, por exemplo, à liquidação precipitada de seus ativos ou até mesmo, valendo-se de meios ruinosos ou fraudulentos para realizar pagamentos.⁹¹

⁸⁶ DEORIO, Karina Ferraz. **Impactos no poder de controle nas situações de insolvência empresarial**. 2020. 208 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.

⁸⁷ COMPARATO, Fábio Konder. **O seguro de crédito**: estudo jurídico. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1968. p. 46.

⁸⁸ *Ibid.*, p. 47.

⁸⁹ MIRANDA, Pontes de. **Comentários ao código de processo civil**, t. XI. 2. ed. Atualização legislativa de Sérgio Bermudes. Rio de Janeiro: Forense, 2002. p. 163.

⁹⁰ *Ibid.*, p. 164.

⁹¹ COMPARATO, *op. cit.*, p. 47.

Enquanto a insolvência é um fato ligado a uma obrigação, a insolvabilidade, por sua vez, é um estado econômico que interessa à generalidade dos credores do devedor. A inaptidão econômica para adimplir, característica da insolvabilidade, é resultado de dois fatores, segundo Fábio Konder Comparato: a insuficiência de ativo no patrimônio do devedor (insolvência no sentido clássico) ou falta de meios líquidos para prestar.⁹²

Destarte, a insuficiência de ativo é uma impossibilidade definitiva ou duradoura, enquanto a falta de meios líquidos é uma impossibilidade mais ou menos durável, motivada pelo crédito de que goze, ou venha a gozar, o devedor insolvável, e do tempo necessário para seu ativo tornar-se líquido.⁹³

A clareza e a estabilidade do regime de insolvência, reforçadas por uma jurisprudência uniforme, possibilita aos agentes econômicos avaliarem corretamente os riscos dos seus créditos no contexto da crise empresarial, possibilitando que sejam precificados *ex ante*.⁹⁴

2.4 A INSOLVÊNCIA EMPRESARIAL NA LEI 11.101/2005

Como destaca Sérgio Campinho, o sistema de patrimônio deficitário, revelado por um desequilíbrio entre ativo e passivo, sendo o primeiro insuficiente para cobrir as dívidas do empresário, vem perdendo nas legislações, ao longo do tempo, seu papel de elemento-base para a configuração da insolvência do devedor.⁹⁵

Contudo, Marcia Carla Pereira Ribeiro e Marcelo Bertoldi apontam que a insolvência somente tem relevância para o direito concursal quando um credor, ou o próprio devedor, realiza o pedido de falência.⁹⁶

Nesta linha, o conceito de insolvência adotado pela LREF não deve ser entendido puramente em seu sentido econômico, pois no processo falimentar, a

⁹² COMPARATO, Fábio Konder. **O seguro de crédito**: estudo jurídico. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1968. p. 47.

⁹³ *Ibid.*, p. 47.

⁹⁴ CAMILO JUNIOR, Ruy Pereira. Comentários aos artigos 1º ao 6º. In: TOLEDO, Paulo Fernando Campos Salles de (org.). **Comentários à lei de recuperação de empresas**. São Paulo: Thomson Reuters, 2021. Cap. 1. p. 41-122.

⁹⁵ CAMPINHO, Sérgio. **Falência e Recuperação de Empresa**: o novo regime da Insolvência Empresarial. 7. ed. Rio de Janeiro: Renovar. 2015. p. 241.

⁹⁶ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 623.

hipótese de o ativo superar o passivo é irrelevante e não impede, por si só, a decretação da falência do devedor.⁹⁷

Deste modo, não é necessário ao autor do pedido de falência demonstrar o estado patrimonial de insolvência (econômica) do requerido para que se instaure a execução concursal falimentar, assim como, por outro lado, também não se livra da falência o devedor que conseguir demonstrar eventual superioridade do ativo em relação ao passivo, ressalvada a hipótese do depósito elisivo quando o pedido da falência é proposto com base na impontualidade do devedor.⁹⁸

Até mesmo porque seria dificultoso aos credores realizar a demonstração do estado patrimonial de insolvência do devedor, uma vez que não há como saber ao certo a exata situação financeira de uma empresa, pois a escrituração empresarial é protegida por sigilo para evitar a concorrência predatória entre as empresas, protegendo suas estratégias mercantis lícitas.⁹⁹

Assim, o artigo 94 da LREF apresenta hipóteses em que a insolvência econômica é presumida de modo absoluto, e embora normalmente ocorra a insolvência econômica em tais hipóteses, sua existência não é imprescindível, uma vez que a insolvência exigida para a decretação de falência do devedor é apenas a insolvência em seu sentido jurídico, ou seja, uma insolvência presumida pela lei em razão da configuração de determinados fatos.¹⁰⁰

Portanto, independentemente da falta ou não de ativos suficientes para o adimplemento das obrigações do devedor, para a configuração de insolvência basta que ocorra uma das três situações estabelecidas na LREF como motivadoras da decretação de falência do empresário devedor: a impontualidade injustificada, a execução frustrada e a prática de atos de falência,¹⁰¹ além da confissão do devedor (autofalência).¹⁰²

Observa-se que as hipóteses nas quais se permite a decretação da falência foram pensadas de forma ampla. A LREF não se limitou a arrolar fatos diretamente

⁹⁷ SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial**. 3. ed. São Paulo: SaraivaJur. 2022. p. 425.

⁹⁸ COELHO, Fábio Ulhoa. **Comentários à Lei de Falências e de Recuperação de Empresas**. 12. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017. p. 348.

⁹⁹ MAMEDE, Gladston. **Manual de direito empresarial**. 16. ed. Barueri: Atlas. 2022. p. 796.

¹⁰⁰ SACRAMONE, *op. cit.*, p. 425-426.

¹⁰¹ *Ibid.*, p. 426.

¹⁰² TOMAZZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial: falência e recuperação de empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas. p. 399.

relacionados com a gestão financeira da empresa, tal como o não pagamento de dívidas, pois permitiria um agravamento do quadro, provocando impactos em cadeia, enquanto o devedor contrairia mais dívidas para ir pagando dívidas, ao mesmo tempo em que poderia agir contra o conjunto de credores, transferindo o seu patrimônio a terceiros ou até beneficiando alguns em detrimento de outros.¹⁰³

A impontualidade injustificada, característica da falência, refere-se a uma obrigação líquida, compreendida como aquela representada por um título executivo, judicial ou extrajudicial, protestado, sendo este um critério formal da LREF.¹⁰⁴

Exige-se, ainda, que a soma do montante devido ultrapasse o valor de quarenta salários-mínimos na data do ajuizamento do pedido, e ainda, a inexistência de relevante razão de direito para amparar o não pagamento,¹⁰⁵ tais como a falsidade de título, prescrição, nulidade de obrigação ou de título, pagamento da dívida, qualquer outro fato que extinga ou suspenda a obrigação ou não legitime a cobrança do título, ou vício no protesto.¹⁰⁶

O estabelecimento de um piso mínimo para o pedido de falência fundada na impontualidade do devedor tem como finalidade impedir que o Poder Judiciário seja chamado a atuar em pedido de falência, e provocar eventualmente a cessação da atividade empresária com base em valores não significativos.¹⁰⁷

Além disso, são razões que impedem a decretação de falência fundada na impontualidade a apresentação de pedido de recuperação judicial no prazo da contestação, e a cessação das atividades empresariais do devedor por mais de dois anos antes do pedido de falência, quando comprovada por documento hábil do Registro Público de Empresas.¹⁰⁸

¹⁰³ MAMEDE, Gladston. **Manual de direito empresarial**. 16. ed. Barueri: Atlas. 2022. p. 796.

¹⁰⁴ COELHO, Fábio Ulhoa. **Comentários à Lei de Falências e de Recuperação de Empresas**. 12. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017. p. 351.

¹⁰⁵ CAMPINHO, Sérgio. **Falência e Recuperação de Empresa: o novo regime da Insolvência Empresarial**. 7. ed. Rio de Janeiro: Renovar. 2015. p. 242.

¹⁰⁶ SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial**. 3. ed. São Paulo: SaraivaJur. 2022. p. 428.

¹⁰⁷ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 612.

¹⁰⁸ SACRAMONE, *op. cit.*, p. 428.

Portanto, a impontualidade injustificada capaz de gerar a presunção de insolvência, amparando a pretensão de se requerer a decretação da falência do devedor, não é a simples falta de pagamento de uma obrigação.¹⁰⁹

Outra hipótese de presunção de insolvência do empresário refere-se à execução frustrada, prevista no inciso II do artigo 94 da LREF. Parte-se da ideia de que existindo contra o empresário uma execução que não produz resultados patrimoniais, há uma presunção de que não terá condições de fazer frente às suas obrigações.¹¹⁰

Ressalta-se que não se trata apenas do mero inadimplemento, mas da presunção de uma insuficiência patrimonial para honrar as suas dívidas. Tal presunção, contudo, ocorre somente nos casos de execução para pagamento em dinheiro, não se aplicando aos demais tipos de execução.¹¹¹

É a chamada tríplice omissão do devedor insolvente, ocorrendo quando o executado por qualquer quantia líquida não paga, não deposita e não nomeia bens suficientes à penhora. Assim, não satisfeita a obrigação, não garantido o juízo, ou não nomeados bens suficientes à penhora, há a insolvência do executado que motiva sua liquidação falimentar.¹¹²

A presunção de insolvência em decorrência de uma execução frustrada não exige que o valor inadimplido seja superior a quarenta salários-mínimos, tal como na impontualidade injustificada. Mas em ambos os casos, a insolvência não é presumida quando se tratar de créditos que não se possam reclamar na falência.¹¹³

Por fim, os atos de falência são aqueles mais frequentemente praticados pelo empresário individual ou o representante legal da sociedade empresária que se encontra em insolvência econômica, ou seja, na hipótese já mencionada de patrimônio líquido negativo, quando o ativo é inferior ao passivo.¹¹⁴

São comportamentos que demonstram sinais exteriores da ruína patrimonial, ou seja, sinais exteriores da impossibilidade de pagar suas obrigações, que não são

¹⁰⁹ CAMPINHO, Sérgio. **Falência e Recuperação de Empresa**: o novo regime da Insolvência Empresarial. 7. ed. Rio de Janeiro: Renovar. 2015. p. 242.

¹¹⁰ TOMAZZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial**: falência e recuperação de empresas. 5. ed. São Paulo: Atlas. p. 404-405.

¹¹¹ *Ibid.*, p. 405.

¹¹² SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial**. 3. ed. São Paulo: SaraivaJur. 2022. p. 428.

¹¹³ *Ibid.*, p. 429.

¹¹⁴ COELHO, Fábio Ulhoa. **Comentários à Lei de Falências e de Recuperação de Empresas**. 12. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017. p. 353.

compatíveis com o exercício seguro, duradouro e prudente da atividade empresarial, e por conta disso, denotam a insolvência do devedor.¹¹⁵

Contudo, tratando-se de presunção absoluta, não importando se o empresário ou a sociedade empresária esteja realmente com o patrimônio líquido negativo, bastando a prática de algum dos atos de falência, os quais são taxativos na LREF.¹¹⁶

Nos termos do artigo 94, inciso III, da LREF,¹¹⁷ pratica ato de falência, capaz de presumir a sua insolvência, o empresário que:

a) procede à liquidação precipitada de seus ativos ou lança mão de meio ruinoso, ou fraudulento para realizar pagamentos;

b) realiza ou, por atos inequívocos, tenta realizar, com o objetivo de retardar pagamentos ou fraudar credores, negócio simulado ou alienação de parte, ou da totalidade de seu ativo a terceiro, credor ou não;

c) transfere estabelecimento a terceiro, credor ou não, sem o consentimento de todos os credores e sem ficar com bens suficientes para solver seu passivo;

d) simula a transferência de seu principal estabelecimento com o objetivo de burlar a legislação ou a fiscalização, ou para prejudicar credor;

e) dá ou reforça garantia a credor por dívida contraída anteriormente sem ficar com bens livres e desembaraçados suficientes para saldar seu passivo;

f) ausenta-se sem deixar representante habilitado e com recursos suficientes para pagar os credores, abandona estabelecimento ou tenta ocultar-se de seu domicílio, do local de sua sede ou de seu principal estabelecimento;

g) deixa de cumprir, no prazo estabelecido, obrigação assumida no plano de recuperação judicial.

Na recuperação judicial, no entanto, esses indícios nem sempre são os mesmos e não são tão claros e facilmente identificados. Em primeiro lugar, não há na LREF um rol de atos que demonstrem a situação de crise econômico-financeira da empresa que lhe a legitimidade para apresentar o pedido de recuperação judicial ou

¹¹⁵ TOMAZZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial: falência e recuperação de empresas**. 5. ed. São Paulo: Atlas. p. 408.

¹¹⁶ COELHO, Fábio Ulhoa. **Comentários à Lei de Falências e de Recuperação de Empresas**. 12. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017. p. 354.

¹¹⁷ BRASIL. **Lei no 11.101, de 09 de fevereiro de 2005**. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Brasília, DF, 9. fev. 2005. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/11101.htm. Acesso em: 13 ago. 2023.

extrajudicial, embora o artigo 48 da LREF estabelece os requisitos que devem ser atendidos pelo devedor.

Além disso, o artigo 51 da LREF determina que, ao realizar o pedido de recuperação judicial, o devedor deverá expor as causas concretas da situação patrimonial e as razões da crise econômico-financeira, além de instruir o pedido com as demonstrações contábeis dos últimos três exercícios sociais.¹¹⁸

Não cabe, portanto, ao magistrado, fazer um juízo acerca da viabilidade da recuperação pretendida, mas tão somente, verificar se os requisitos para o processamento da recuperação estão devidamente preenchidos, tais como a legitimidade para o pedido e os documentos que devem instruí-lo.¹¹⁹

No entanto, conforme passou a prever o artigo 51-A, o juiz poderá nomear um profissional para promover a constatação das condições de funcionamento da requerente e da regularidade e da completude da documentação apresentada com a petição inicial.¹²⁰

Como esclarece Marcelo Sacramone, não se aprecia viabilidade econômica do devedor, pois essa decisão é atribuída exclusivamente aos credores, mas se verifica apenas se a atividade efetivamente existe para ser submetida à recuperação judicial.¹²¹

Daí a importância da detecção precoce da insolvência empresarial, tal como defendida na presente pesquisa. Embora os atos de falência, por óbvio, podem indicar a crise econômico-financeira da empresa, normalmente estes são mais sutis, e, nesse sentido, contar com mecanismos de alerta pode ser um fator determinante para a recuperação da empresa.

2.5 CONSEQUÊNCIAS DA INSOLVÊNCIA

A insolvência empresarial desencadeia uma série de efeitos tanto no âmbito econômico quanto pessoal, impactando no mercado financeiro até no bem-estar dos empresários. Este tópico visa a analisar as repercussões multifacetadas da

¹¹⁸ COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de direito comercial: direito de empresa**. 33. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2022. p. 217.

¹¹⁹ SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial**. 3. ed. São Paulo: SaraivaJur. 2022. p. 571.

¹²⁰ *Ibid.*, p. 571.

¹²¹ *Ibid.*, p. 571.

insolvência, destacando suas implicações para a economia em larga escala e para a vida individual dos empresários envolvidos.

2.5.1 Consequências da insolvência para a economia

A despeito da existência de um aparente consenso sobre o insucesso empresarial ser parte integrante do empreendedorismo, existem divergências quanto a esse insucesso poder ser considerado, em alguma medida, benéfico para a economia.¹²²

Isso porque vários autores defendem que o insucesso empresarial é positivo para a economia e para a sociedade em geral, uma vez que, possibilita acumular conhecimentos e recursos gerados a partir das empresas extintas,¹²³ bem como poderia levar à redução de custos para as empresas sobreviventes.¹²⁴

Nesse sentido, uma das abordagens escolhidas para combater a visão do insucesso tem sido destacar o empreendedorismo como processo de aprendizagem social, e não como um fator econômico.¹²⁵ Assim, sustenta-se que aceitar o insucesso empresarial pode ser uma maneira produtiva de reduzir as perdas e aumentar os resultados positivos a partir da aprendizagem.¹²⁶

No entanto, em contradição a esta teoria, há quem defenda que assumir o fracasso como uma oportunidade de aprendizagem é pura fé cega. O problema estaria no fato de o empresário embasar suas decisões no que quer acreditar, em vez de adotar uma análise racional dos dados.¹²⁷

As percepções culturais do insucesso podem influenciar profundamente a alocação de recursos para investimentos de alto risco. Assim, o estigma do fracasso

¹²² COPE, Jason. Entrepreneurial learning from failure: an interpretative phenomenological analysis. **Journal Of Business Venturing**, [S.L.], v. 26, n. 6, p. 604-623, nov. 2011. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.06.002>.

¹²³ HOETKER, Glenn; AGARWAL, Rajshree. Death Hurts, But It Isn't Fatal: the postexit diffusion of knowledge created by innovative companies. **Academy Of Management Journal**, [S.L.], v. 50, n. 2, p. 446-467, abr. 2007. Academy of Management. <http://dx.doi.org/10.5465/amj.2007.24634858>.

¹²⁴ MADSEN, Peter M.; DESAI, Vinit. Failing to Learn? The Effects of Failure and Success on Organizational Learning in the Global Orbital Launch Vehicle Industry. **Academy Of Management Journal**, [S.L.], v. 53, n. 3, p. 451-476, jun. 2010. Academy of Management. <http://dx.doi.org/10.5465/amj.2010.51467631>.

¹²⁵ COPE, *op. cit.*

¹²⁶ MCGRATH, Rita Gunther. Falling Forward: real options reasoning and entrepreneurial failure. **The Academy Of Management Review**, [S.L.], v. 24, n. 1, p. 13, jan. 1999. Academy of Management. <http://dx.doi.org/10.2307/259034>.

¹²⁷ SHANE, Scott. Organizational Incentives and Organizational Mortality. **Organization Science**, [S.L.], v. 12, n. 2, p. 136-160, abr. 2001. Institute for Operations Research and the Management Sciences (INFORMS). <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.12.2.136.10108>.

afeta a decisão dos empreendedores de continuar ou não a investir em determinados projetos. Além disso, é provável que tal situação afete também a escolha do tipo de projetos a realizar. Com isso, intuitivamente, quando o fracasso é altamente censurado, os empreendedores tenderão a favorecer projetos que aparentemente apresentem menor probabilidade de fracasso.¹²⁸

Contudo, Landier aponta que se deve favorecer a liquidação de projetos medíocres em detrimento da sua recuperação, pois, ao tornar a sobrevivência de projetos medíocres uma opção mais atraente, está-se a reforçar o equilíbrio conservador, ao mesmo tempo em que não se enfraquece o estigma do insucesso.¹²⁹

2.5.2 Consequências da insolvência para o empresário

O insucesso empresarial, como visto, pode ter consequências sérias no nível de perdas de capital financeiro e social, causando impactos econômicos a toda a sociedade. Além disso, a insolvência traz consequências também para a pessoa do empresário, notadamente consequências financeiras, psicológicas e sociais.¹³⁰

No âmbito financeiro, é provável que a insolvência imponha um custo ao empresário na forma de perda ou redução de seu rendimento, podendo-se transformar em dívida pessoal e demorar um longo período para ser liquidada.¹³¹

Contudo, os custos financeiros do insucesso empresarial pelos quais o empresário é responsabilizado podem ser moderados pelo ambiente institucional em que ocorreu o insucesso, pois uma legislação de insolvência mais favorável ao empreendedorismo, por exemplo, com redução ou eliminação de responsabilidade pessoal, ou permissão de construção de um novo negócio após a insolvência, podem incentivar potenciais empresários a assumir riscos.¹³²

¹²⁸ OLAISSON, Lena; SØRENSEN, Bent Meier. The abject of entrepreneurship: failure, fiasco, fraud. **International Journal Of Entrepreneurial Behavior & Research**, [S.L.], v. 20, n. 2, p. 193-211, 24 mar. 2014. Emerald. <http://dx.doi.org/10.1108/ijeb-09-2013-0143>.

¹²⁹ LANDIER, Augustin. Entrepreneurship and the Stigma of Failure. **Ssrn Electronic Journal**, [S.L.], p. 1-37, 2005. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.850446>.

¹³⁰ CARDOSO, Mariana Beatriz Galeano Lima. **Causas da insolvência das pequenas e médias empresas: a percepção dos empresários dos concelhos de Castelo Branco e da Covilhã**. 2018. 60 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Empreendedorismo e Criação de Empresas, Ciências Sociais e Humanas, Universidade da Beira Interior, Covilhã, 2018.

¹³¹ COPE, Jason. Entrepreneurial learning from failure: an interpretative phenomenological analysis. **Journal Of Business Venturing**, [S.L.], v. 26, n. 6, p. 604-623, nov. 2011. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.06.002>.

¹³² ARMOUR, John; CUMMING, Douglas. Bankruptcy Law and Entrepreneurship. **American Law And Economics Review**, [S.L.], v. 10, n. 2, p. 303-350, 1 ago. 2008. Oxford University Press (OUP). <http://dx.doi.org/10.1093/aler/ahn008>.

Quanto aos efeitos psicológicos, estes podem ser mais complexos do que inicialmente podem parecer.¹³³ Embora possa existir uma oportunidade de aprendizado na insolvência, como já apontado, igualmente pode ser uma experiência traumática que pode impedir essa aprendizagem,¹³⁴ fazendo com que o empresário escolha desistir do percurso empresarial, resultando em uma perda tanto para o indivíduo como para a sociedade.¹³⁵

São dois os tipos de custos psicológicos: o emocional e o motivacional.¹³⁶ No âmbito emocional, pode-se citar diversas emoções negativas como dor, remorsos, vergonha, humilhação, raiva, culpa e medo.¹³⁷ Isso porque, o insucesso empresarial tem paralelos com a perda de algo ou alguém importante.¹³⁸

Por fim, o custo social se dá pelo impacto que o insucesso do empresário pode gerar nas suas relações pessoais e profissionais, tais como o colapso dos casamentos e relacionamentos após a insolvência. Além disso, o estigma do fracasso pode levar também à discriminação negativa em relação a oportunidades de emprego e acesso a recursos futuros.¹³⁹

¹³³ UCBASARAN, Deniz; SHEPHERD, Dean A.; LOCKETT, Andy; LYON, S. John. Life After Business Failure: the process and consequences of business failure for entrepreneurs. **Journal Of Management**, [S.L.], v. 39, n. 1, p. 163-202, 23 ago. 2012. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.1177/0149206312457823>.

¹³⁴ SHEPHERD, Dean A. Learning from Business Failure: propositions of grief recovery for the self-employed. **The Academy Of Management Review**, [S.L.], v. 28, n. 2, p. 318, 1 abr. 2003. Academy of Management. <http://dx.doi.org/10.2307/30040715>.

¹³⁵ UCBASARAN, *op. cit.*

¹³⁶ *Ibid.*

¹³⁷ CARDOSO, Mariana Beatriz Galeano Lima. **Causas da insolvência das pequenas e médias empresas**: a percepção dos empresários dos concelhos de Castelo Branco e da Covilhã. 2018. 60 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Empreendedorismo e Criação de Empresas, Ciências Sociais e Humanas, Universidade da Beira Interior, Covilhã, 2018.

¹³⁸ SHEPHERD, *op. cit.*

¹³⁹ COPE, Jason. Entrepreneurial learning from failure: an interpretative phenomenological analysis. **Journal Of Business Venturing**, [S.L.], v. 26, n. 6, p. 604-623, nov. 2011. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.06.002>.

3 A INSOLVÊNCIA ATRAVÉS DO TEMPO: DA RESPONSABILIDADE PESSOAL À DETECÇÃO PRECOCE DA CRISE EMPRESARIAL A PARTIR DA PERSPECTIVA DA NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

O presente capítulo traça um panorama da evolução, buscando compreender as raízes e nuances do direito falimentar e as mudanças paradigmáticas que influenciaram tais transformações. Inicia-se com um breve histórico do direito falimentar, explorando os principais marcos e concepções que o orientaram. Em seguida, aborda-se a temática do tratamento precoce da insolvência conforme estabelecido pela Lei 11.101/2005, especialmente após a reforma proposta pela Lei 14.112/2020. Para finalizar, são apresentados os principais conceitos da Nova Economia Institucional, indispensáveis para a compreensão do ambiente legal brasileiro.

3.1 BREVE HISTÓRICO DO DIREITO FALIMENTAR

Como esclarecem Marcia Carla Pereira Ribeiro e Marcelo Bertoldi, o conhecimento da história de um instituto é imprescindível para se alcançar um grau de compreensão da conformação atual. Para os autores, não há como conhecer as características atuais do instituto que é objeto de estudo, sem o entendimento das razões de sua concepção e da forma como a sua utilização se difundiu no tempo.¹⁴⁰

A história da falência é um capítulo da história do capitalismo, de modo que o desenvolvimento dos regimes de insolvência constituiu um dos pilares institucionais desse sistema econômico. Isso porque a falência somente pôde se desenvolver quando a economia passou a se assentar na propriedade privada dos meios produção, somente sendo relevante quando existiu um mercado de bens e de crédito, exigindo mecanismos saneadores e rápidos para as situações de insolvência.¹⁴¹

¹⁴⁰ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 498.

¹⁴¹ CAMILO JUNIOR, Ruy Pereira. Comentários aos artigos 1º ao 6º. In: TOLEDO, Paulo Fernando Campos Salles de (org.). **Comentários à lei de recuperação de empresas**. São Paulo: Thomson Reuters, 2021. Cap. I. p. 41-122.

Portanto, soluções trazidas pela LREF são consequências das mudanças nos institutos jurídicos, conformadas pelo tempo e sob a influência das necessidades que se apresentaram ou se apresentam, conforme se verá adiante.¹⁴²

3.1.1 A origem do tratamento da insolvência: antiguidade e Império Romano

Nesse sentido, o estudo da história das civilizações antigas demonstra que o regime individual de responsabilidade pelas dívidas sofreu uma série de transformações no decorrer dos séculos, partindo de uma sistemática essencialmente pessoal para uma eminentemente patrimonial.¹⁴³

Como se sabe, no direito contemporâneo, a garantia geral dos credores é o patrimônio do devedor, enquanto as obrigações que pesam sobre uma pessoa, recaem, exclusivamente, sobre os seus bens e direitos, o que Tellechea, Scalzilli e Spinelli chamaram de “projeção econômica da sua personalidade”.¹⁴⁴

Assim, tratando-se de responsabilidade patrimonial, e não pessoal, o corpo do devedor não responde pelas obrigações assumidas e inadimplidas durante o curso de sua existência.¹⁴⁵

Contudo, a obrigatoriedade unicamente patrimonial do devedor tem origem em um desenvolvimento histórico que se origina na antiguidade. Este desenvolvimento caracteriza-se por um movimento alternado de avanços e retrocessos, notadamente quanto à abordagem dada ao devedor, que, em determinados momentos, tornava-se mais rigorosa e, em outros, mais compreensiva e humanizada.¹⁴⁶

Na antiguidade romana, a insolvência era punida com a morte real ou civil do devedor, que poderia até mesmo ser considerado escravo do credor, como consequência do não cumprimento de suas obrigações. Em situações extremas,

¹⁴² RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 498.

¹⁴³ TELLECHEA, Rodrigo; SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar**: da execução pessoal à preservação da empresa. São Paulo: Almedina, 2018. p. 33.

¹⁴⁴ *Ibid.*, p. 33.

¹⁴⁵ *Ibid.*, p. 33.

¹⁴⁶ *Ibid.*, p. 33.

quando havia pluralidade de credores, admitia-se, inclusive, que estes poderiam matar o devedor e dividi-lo em partes¹⁴⁷, como forma de punir a inadimplência.¹⁴⁸

Como apontam Daniel Carnio Costa e Alexandre Nasser de Melo, predominava a ideia de que era mais importante punir quem violasse um direito do que tutelar ou resguardar o direito lesado.¹⁴⁹

Foi somente a partir da chamada *Lex Praeteria Papiria*, aproximadamente no ano de 428 a.C., que este enfoque se modificou, quando as punições corporais foram atenuadas e o patrimônio do devedor passou a responder pelas dívidas, apesar de que ainda se reconhecesse a possibilidade de sanções mais extremadas, tais como a perda da cidadania romana, expulsão da cidade, perda de direitos civis, entre outras.¹⁵⁰

Marcia Carla Pereira Ribeiro e Marcelo Bertoldi destacam a importância dos princípios estabelecidos desde a antiguidade romana como fonte da sistemática atual. Situada na terceira etapa de desenvolvimento do Direito Romano, a *Lex Iulia* é entendida como a precursora da falência contemporânea, estabelecendo mecanismos legais voltados para uma maior eficiência na expropriação do patrimônio do devedor.¹⁵¹

É caso do *conditio creditorum*, que se refere a um conjunto de normas, tanto materiais quanto processuais, voltadas à situação de insolvência do devedor e à convocação de seus credores. O objetivo era assegurar que todos estivessem em um patamar igualitário e se beneficiassem de critérios isonômicos na divisão dos bens

¹⁴⁷ Apesar de responder efetivamente com a sua liberdade, sua vida e sua honra, mesmo no direito romano arcaico não se tem notícia de esquiteamento e partilha propriamente ditos do corpo de um devedor. Pareceu a alguns estudiosos que a divisão do corpo do devedor em partes e a sua posterior partilha entre os credores teriam um caráter místico, simbólico, não material/real - algo próximo de uma maldição, típico da magia e da religião romanas. Por meio dessa ação mística, as partes do corpo do devedor seriam entregues às divindades maléficas como uma espécie de castigo pelo inadimplemento da obrigação para com vários credores. E pela conhecida supersticiosidade do homem romano, é de se acreditar que tal maldição pudesse, de fato, ter algum efeito coativo importante sobre ele em direção ao adimplemento. TELLECHEA, Rodrigo; SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar**: da execução pessoal à preservação da empresa. São Paulo: Almedina, 2018. p. 43.

¹⁴⁸ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 498-499.

¹⁴⁹ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 52.

¹⁵⁰ RIBEIRO, *op. cit.*, p. 499.

¹⁵¹ COSTA, *op. cit.*, p. 53.

disponíveis, os quais, frequentemente, não cobriam a totalidade das dívidas existentes.¹⁵²

Outro princípio do direito romano que perdura até hoje é o da *par conditio creditorum*, que assegura um tratamento igualitário aos credores durante o processo de falência, desconsiderando, assim, a premissa de que o primeiro a reclamar seus direitos seja também o primeiro a ter seus direitos reconhecidos.¹⁵³

A prioridade temporal é válida e se sustenta quando o devedor possui solvência. Contudo, em cenários de insolvência, essa prioridade é descartada, garantindo que todos os credores tenham chances iguais, sem considerar o momento em que adquiriram seus direitos contra o devedor.¹⁵⁴

Cite-se ainda a *praescriptio mora*, prerrogativa do Imperador de aumentar o prazo para o devedor quitar as suas obrigações; e o *pactum remissorium* e *pactum ut minus solvatur*, mecanismo por meio dos quais os credores, de comum acordo, poderiam conceder deduções ou abatimento em suas dívidas, possibilitando a quitação por parte do devedor.¹⁵⁵

Nesse contexto também surgiu a *cessio bonorum*, a qual é a entrega voluntária de bens pelo devedor aos seus credores para que fossem vendidos e o valor arrecadado com a venda dos bens fosse utilizado para o pagamento das dívidas, sendo a inspiração da criação da moratória e da concordata preventiva.¹⁵⁶

Nessa fase surgiu o importante conceito de massa falida.¹⁵⁷ Da mesma forma, foi no Direito Romano que surgiram as primeiras formas de assembleia de credores e a figura do administrador judicial: por meio do instituto da *bonorum venditio*, se admitia a ficção de venda bens do devedor a um de seus credores, o qual ficaria responsável pela partilha do que fosse arrecadado. No entanto, um dos problemas deste sistema residia na capacidade do devedor de designar qual de seus credores teria essa prerrogativa, podendo levar a situações de fraude contra o conjunto de credores.¹⁵⁸

¹⁵² RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 499.

¹⁵³ *Ibid.*, p. 499.

¹⁵⁴ *Ibid.*, p. 499.

¹⁵⁵ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 54.

¹⁵⁶ *Ibid.*, p. 30.

¹⁵⁷ *Ibid.*, p. 54.

¹⁵⁸ RIBEIRO, *op. cit.*, p. 499.

Assim, para combater as distorções no uso do sistema, o pretor romano passou a monitorar a ação do credor beneficiado com os bens. Por meio desta intervenção, denominada *missio in bona*, o pretor passou a decidir qual credor ficaria com os ativos e coordenaria a sua venda para distribuição. Esse credor era denominado *curator* ou *magister*, origem inequívoca da figura do antigo síndico, o atual administrador judicial.¹⁵⁹

No entanto, Daniel Carnio Costa e Alexandre Nasser de Melo apontam que, a despeito de importantes conceitos relativos ao processo falimentar terem sua origem no Direito Romano, é no período medieval que se apresentam em maior proximidade com os institutos falimentares atuais.¹⁶⁰

3.1.2 O tratamento da falência na Idade Média

Ao longo da Idade Média (do século V ao XV), o território era caracterizado pela divisão em feudos que eram autossuficientes na produção de itens e bens de subsistência, destacando-se a relação entre suserano e vassalo.¹⁶¹ Diante das invasões dos povos bárbaros e o declínio do Império Romano, a configuração política, social e econômica que surgiu entre os senhores feudais e os servos intensificou a severidade do tratamento direcionado ao devedor que se tornava insolvente.¹⁶²

Assim, influenciado pelo direito dos povos germânicos bárbaros, os avanços do Direito Romano, que se orientavam para uma execução baseada no patrimônio, cederam lugar ao ressurgimento de uma execução direcionada ao indivíduo insolvente e ao seu corpo.¹⁶³ Permaneceu a aplicação do Direito Romano, contudo, interpretado de forma ainda mais severa, inclusive retomando e generalizando a prática de condenação a morte do insolvente.¹⁶⁴

¹⁵⁹ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 499.

¹⁶⁰ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 54.

¹⁶¹ *Ibid.*, p. 54.

¹⁶² TELLECHEA, Rodrigo; SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar**: da execução pessoal à preservação da empresa. São Paulo: Almedina, 2018. p. 51.

¹⁶³ COSTA, *op. cit.*, p. 54.

¹⁶⁴ RIBEIRO, *op. cit.*, p. 499.

Dessa conjuntura, houve uma evolução para uma influência crescente da religião e do direito canônico na perspectiva da insolvência e do indivíduo insolvente, que começou a ser associada ao conceito de pecado.¹⁶⁵

Neste período de evolução, era estabelecido um procedimento concursal e, se as dívidas não fossem quitadas, o devedor sofria a perda da cidadania e seus descendentes permaneciam obrigados a saldar as dívidas inadimplidas. Além disso, com o advento do comércio entre as cidades, deu-se início a uma transformação que ainda reverbera na atualidade: o destaque do dinheiro no tecido social.¹⁶⁶

Esta sistemática permaneceu até a edição do *Code de Commerce* de 1807, que foi inspirado na *Ordonnance* de Luís XIV de 1673, não existindo distinção entre devedores íntegros e aqueles de má-fé, tendo a punição como regra, uma vez que o falido era visto como um transgressor, e por conta disso, estava sujeito a aplicação severas sanções.¹⁶⁷

A partir de Portugal emanam estudos e legislações que contribuíram para a distinguir o tratamento entre insolvência e desonestidade. Durante a vigência das Ordenações Filipinas, em 1755, o país foi atingido por um devastador terremoto. Esse desastre natural impactou profundamente as operações das empresas, levando muitas delas à insolvência em consequência do evento catastrófico.¹⁶⁸

Com isso, surge a necessidade de serem criadas normas para tratar da insolvência ocasional ou não culposa, diferenciando-a da falência fraudulenta ou criminosa causada por má administração, representando o primeiro esforço para diferenciar, no âmbito da insolvência, a falência do crime, o que posteriormente foi incorporado em outros sistemas jurídicos.¹⁶⁹

3.1.3 Breve histórico da evolução do direito da insolvência francês

O estudo do direito da insolvência francês revela como as mudanças socioeconômicas e políticas influenciam a legislação e, consequentemente, a prática

¹⁶⁵ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 54.

¹⁶⁶ *Ibid.*, p. 30.

¹⁶⁷ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 500.

¹⁶⁸ *Ibid.*, p. 500.

¹⁶⁹ *Ibid.*, p. 500.

comercial. Este breve histórico buscará lançar luz sobre a evolução do direito da insolvência na França, desde suas origens com a *Ordonnance du Commerce* de 1673 até as recentes alterações legislativas que alinham o país às diretrizes europeias contemporâneas.

Compreender esta sequência de reformas - começando pelo rigoroso *Code du Commerce* de 1807, passando pelas adaptações e modernizações dos séculos XIX e XX, até as reformas focadas na eficiência e prevenção de crises empresariais do século XXI - é crucial para entender o atual funcionamento da legislação francesa de insolvência.

Este panorama não apenas destaca a importância de cada mudança legislativa como resposta aos desafios de sua época, mas também prepara o terreno para uma análise mais aprofundada que será realizada no capítulo seguinte, no qual a aplicação e os efeitos dessas leis serão explorados.

Assim, ao mergulhar neste histórico, busca-se não apenas conhecer os fatos e datas, mas também capturar a essência das forças motrizes por detrás da evolução do direito da insolvência francês, especialmente quanto ao tratamento precoce da insolvência, proporcionando uma base sólida para a compreensão de sua aplicação e relevância no cenário jurídico e comercial atual.

3.1.3.1 A *Ordonnance du Commerce* de 1673

Embora tenham ocorrido progressos significativos na Idade Média, especialmente na Itália com o fortalecimento das associações de comerciantes, as leis ainda não estavam unificadas ou compiladas. Somente na Idade Moderna, no século XVII na França, as normas relativas aos processos e sanções aplicáveis aos devedores foram consolidadas nas Ordenações de Colbert de 1673 sobre o Comércio,¹⁷⁰ constituindo a primeira legislação verdadeiramente estruturada e organizada em matéria de falência no direito francês.¹⁷¹

¹⁷⁰ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 57.

¹⁷¹ DETHIER, Thibault. **Etude morale et éthique de la notion juridique de “faillite”**: évolution à travers son développement historique dans les ordres juridiques européens. 2021. 53 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Master En Droit À Finalité Spécialisée En Droit Des Affaires (Aspects

Na ocasião, Colbert, o ministro reformista das Finanças de Luís XIV (1661-1683), usou os costumes comerciais como a principal base para a *Ordonnance du Commerce* de 1673. Este primeiro código comercial moderno, foi complementado até a Revolução por uma série de decisões reais pontuais e por um grande corpo de comentários eruditos, deixando uma forte marca no *Code de Commerce* de 1807, que também teria uma grande influência na Europa Continental e em suas colônias.¹⁷²

O procedimento padrão previsto na *Ordonnance du Commerce* de 1673 foi herdado do chamado *falimento* italiano, e oferecia duas alternativas principais: se as partes decidissem liquidar, entretanto, o devedor não receberia uma quitação de dívida e um novo começo. Caso o devedor posteriormente não reembolsasse totalmente seus credores, não recuperaria seus plenos direitos cívicos e profissionais. Alternativamente, um acordo de continuação era o caminho normal e menos desonroso para a reestruturação da dívida e, portanto, para a quitação da dívida. A doutrina também deixava claro que qualquer acordo vincularia apenas os novos credores, enquanto os credores antigos estavam totalmente protegidos.¹⁷³

As ordenações abordavam ainda a detenção, as moratórias (*lettres de répit*), a cessão de bens, determinando a igualdade entre os credores e preponderando as decisões da maioria, enquanto mantinha a pena capital para insolvências fraudulentas.¹⁷⁴ Amplamente contextualizada na reorganização financeira e judiciárias da época, as disposições acerca da falência refletiam a necessidade de inspirar confiança e temor, simultaneamente.¹⁷⁵

Além de conter as revoltas populares contra os numerosos escândalos e abusos financeiros cometidos pelo Rei, a preocupação principal era também restabelecer a confiança, visando especialmente a classe social mais útil, a dos comerciantes e empresários.¹⁷⁶

International, Belge Et Européen), Faculté de Droit, de Science Politique Et de Criminologie, Liège Université, Liège, 2021. Disponível em: <http://hdl.handle.net/2268.2/12022>. Acesso em: 16 dez. 2023.

¹⁷² SGARD, Jérôme. **Bankruptcy Law, Majority Rule, and Private Ordering in England and France (Seventeenth-Nineteenth Century)**. 2010. Disponível em: <https://sciencespo.hal.science/hal-01069444>. Acesso em: 15 dez. 2023.

¹⁷³ *Ibid.*

¹⁷⁴ FARIA, Bento de. **Direito comercial: falência e concordatas**. Parte Primeira. Rio de Janeiro: A. Coelho Branco Filho, 1947. p. 20.

¹⁷⁵ THIVEAUD, Jean-Marie. L'ordre primordial de la dette: petite histoire panoramique de la faillite, des origines à nos jours. In: **Revue d'économie financière**, n.º 25, 1993. Droit et finance. pp. 67-106.

¹⁷⁶ DETHIER, Thibault. **Etude morale et éthique de la notion juridique de "faillite"**: évolution à travers son développement historique dans les ordres juridiques européens. 2021. 53 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Master En Droit À Finalité Spécialisée En Droit Des Affaires (Aspects

Por outro lado, as ordenações não determinavam precisamente o que era a falência,¹⁷⁷ e não exigiam um julgamento declaratório de falência, e nem mesmo privava o falido da gestão de seus bens, nem faziam referência a um período suspeito.¹⁷⁸

3.1.3.2 O *Code du Commerce* de 1807: a influência do Imperador para uma legislação mais rigorosa com os devedores

No *Code du Commerce* de 1807, por sua vez, as regras atinentes à falência ocuparam cerca de um terço do Código, que acabou por definir algumas de suas principais características para todo o século,¹⁷⁹ contando com a contribuição do então Imperador Napoleão Bonaparte, que era extremamente severo ao disciplinar a falência quando a má-fé era presumida.¹⁸⁰

Por conta dos escândalos decorrentes da especulação frenética, Napoleão exigiu que o Código fosse severo com os falidos, ou seja, com os devedores em estado de suspensão de pagamentos. Foi estabelecido no *Code du Commerce* que os devedores deveriam ser levados à prisão, ou colocados sob a custódia de um policial, oficial judicial ou gendarme. Além disso, os falidos desonestos, culpados de falência fraudulenta, estavam sujeitos a 5 a 20 anos de trabalhos forçados.¹⁸¹

Uma importante mudança está no fato de que o procedimento passou a ser iniciado não apenas pela própria pessoa falida (como ocorria até então), mas também

International, Belge Et Européen), Faculté de Droit, de Science Politique Et de Criminologie, Liège Université, Liège, 2021. Disponível em: <http://hdl.handle.net/2268.2/12022>. Acesso em: 16 dez. 2023.

¹⁷⁷ DETHIER, Thibault. **Etude morale et éthique de la notion juridique de “faillite”**: évolution à travers son développement historique dans les ordres juridiques européens. 2021. 53 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Master En Droit À Finalité Spécialisée En Droit Des Affaires (Aspects International, Belge Et Européen), Faculté de Droit, de Science Politique Et de Criminologie, Liège Université, Liège, 2021. Disponível em: <http://hdl.handle.net/2268.2/12022>. Acesso em: 16 dez. 2023.

¹⁷⁸ FARIA, Bento de. **Direito comercial**: falência e concordatas. Parte Primeira. Rio de Janeiro: A. Coelho Branco Filho, 1947. p. 20.

¹⁷⁹ HAUTCOEUR, Pierre-Cyrille; LEVRATTO, Nadine. Bankruptcy law and practice in 19th century France. Paris: PSE (École normale supérieure), 2007. **PSE Working Papers**. Disponível em: <https://shs.hal.science/halshs-00587828>. Acesso em: 15 dez. 2023.

¹⁸⁰ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 57.

¹⁸¹ THERY, Philippe. The Evolution of Insolvency Law in France. In: RINGE, Wolf-George; GULLIFER, Louise; THÉRY, Philippe (ed.). **Current Issues in European Financial and Insolvency Law: Perspectives from France and the UK**, 2009. Portland: Hart Publishing, 2009. p. 2.

pelos seus credores, ou até mesmo de ofício pelo próprio tribunal.¹⁸² Contudo, a principal evolução significativa quanto ao conteúdo deste código de comércio se deu com o estreitamento do âmbito de aplicação do procedimento de falência, que se restringiu apenas às pessoas com a profissão de comerciante.¹⁸³

Contudo, a prática acabou demonstrando que a nova legislação de falência era ineficiente.¹⁸⁴ A supervisão da falência era muito restritiva e os custos processuais eram muito alto. Essa extrema severidade, rigidez e os altos custos processuais faziam com que muitos credores e devedores chegassem a um entendimento por meio de acordos secretos para contornar o procedimento de insolvência.¹⁸⁵

Tal situação acabava causando desigualdades entre os credores, ou até mesmo fraudes, além de recursos tardios aos tribunais com consequências caóticas,¹⁸⁶ multiplicando-se e ficando fora de controle exatamente as situações que o imperador buscava prevenir.¹⁸⁷

3.1.3.3 As reformas de 1838, 1955 e 1967

No entanto, esses problemas tornaram-se inaceitáveis sob o regime mais liberal após a revolução de 1830, levando a uma grande mudança na lei em 1838, que, entre outras alterações, facilitou a conclusão de acordos para falidos de boa-fé

¹⁸² RIVERA, Julio César. **Instituciones de derecho concursal**. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni, 1998.

¹⁸³ DETHIER, Thibault. **Etude morale et éthique de la notion juridique de “faillite”**: évolution à travers son développement historique dans les ordres juridiques européens. 2021. 53 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Master En Droit À Finalité Spécialisée En Droit Des Affaires (Aspects International, Belge Et Européen), Faculté de Droit, de Science Politique Et de Criminologie, Liège Université, Liège, 2021. Disponível em: <http://hdl.handle.net/2268.2/12022>. Acesso em: 16 dez. 2023.

¹⁸⁴ THIVEAUD, Jean-Marie. L'ordre primordial de la dette: petite histoire panoramique de la faillite, des origines à nos jours. In: **Revue d'économie financière**, n.º 25, 1993. Droit et finance. pp. 67-106.

¹⁸⁵ THERY, Philippe. The Evolution of Insolvency Law in France. In: RINGE, Wolf-George; GULLIFER, Louise; THÉRY, Philippe (ed.). **Current Issues in European Financial and Insolvency Law: Perspectives from France and the UK**, 2009. Portland: Hart Publishing, 2009. p. 2.

¹⁸⁶ HAUTCOEUR, Pierre-Cyrille; LEVRATTO, Nadine. Bankruptcy law and practice in 19th century France. Paris: PSE (École normale supérieure), 2007. **PSE Working Papers**. Disponível em: <https://shs.hal.science/halshs-00587828>. Acesso em: 15 dez. 2023.

¹⁸⁷ THIVEAUD, *op. cit.*

(especialmente se tivessem iniciado o procedimento apresentando seus balanços antecipadamente).¹⁸⁸

Além disso, o procedimento foi simplificado, os custos tributários foram reduzidos, e o síndico recebeu o direito de gerenciar o negócio do falido (com sua ajuda, se necessário) como forma de manter o valor do que estava sendo cada vez mais considerado a principal garantia implícita aos credores.¹⁸⁹ Entretanto, permanece a desconfiança e a condição do falido continua delicada.¹⁹⁰

Posteriormente, com o decreto de 20 de maio de 1955, todo o procedimento foi modificado, após várias reformas que tornaram as regras em pontos específicos mais rigorosas. As melhorias feitas pelas medidas sucessivas baseavam-se na ideia de que devedores azarados e devedores desonestos não deveriam ser tratados da mesma forma. Contudo, a lei não lidava com a questão de se as dificuldades encontradas pelo negócio poderiam ser superadas ou se eram irremediáveis.¹⁹¹

A Lei de 13 de julho de 1967, por sua vez, superou o paradigma do processo falimentar até então existente e construiu efetivamente um sistema para recuperar as empresas e para ajudar a eliminar os devedores que representavam um fardo para a economia, permitindo, inclusive, que os interesses dos credores pudessem ser respeitados e estar de mãos dadas com os anseios da empresa.¹⁹²

Nessa medida, a lei francesa passou a organizar a falência em torno de dois objetivos diferentes: o primeiro, moral, tratava da conduta do devedor, enquanto o segundo, econômico, dependia do grau de deterioração da situação do negócio em questão.¹⁹³

Quanto ao objetivo econômico, os procedimentos assumiam a forma de administração pelo tribunal ou de liquidação. No caso da administração, o negócio

¹⁸⁸ HAUTCOEUR, Pierre-Cyrille; LEVRATTO, Nadine. Bankruptcy law and practice in 19th century France. Paris: PSE (École normale supérieure), 2007. **PSE Working Papers**. Disponível em: <https://shs.hal.science/halshs-00587828>. Acesso em: 15 dez. 2023.

¹⁸⁹ *Ibid.*

¹⁹⁰ THIVEAUD, Jean-Marie. L'ordre primordial de la dette: petite histoire panoramique de la faillite, des origines à nos jours. In: **Revue d'économie financière**, n.º 25, 1993. Droit et finance. pp. 67-106.

¹⁹¹ THERY, Philippe. The Evolution of Insolvency Law in France. In: RINGE, Wolf-George; GULLIFER, Louise; THÉRY, Philippe (ed.). **Current Issues in European Financial and Insolvency Law: Perspectives from France and the UK**, 2009. Portland: Hart Publishing, 2009. p. 3.

¹⁹² GARDINO, Adriana Valéria Pugliesi. A falência e a preservação da empresa: compatibilidade?. 326 f. Tese (Doutorado em Direito) – Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012. p. 38.

¹⁹³ THERY, Philippe. *op. cit.*, p. 3.

recebia a chance de sobreviver sujeito a um acordo com os credores (composição), enquanto no caso de liquidação, os ativos eram vendidos para pagar os credores.¹⁹⁴

A nova legislação passou a prever também a possibilidade de uma venda direta (venda de todos os ativos de uma só vez por um preço fixo). Contudo, esta forma de venda era usada às vezes em circunstâncias duvidosas, para permitir a aquisição de empresas a um custo menor.¹⁹⁵

Pouco tempo depois, uma ordem de 23 de setembro de 1967 estabeleceu um procedimento para a suspensão provisória de ações preventivamente. Diferentemente dos procedimentos existentes até aquela data, suspensão provisória de ações poderia ser ordenada antes que o negócio tivesse cessado pagamentos, com o objetivo de resgatar empresas cujo desaparecimento poderia afetar seriamente a economia nacional ou regional.¹⁹⁶

Apesar de inicialmente saudada como um progresso em relação ao direito anterior, a legislação de 1967 passou também a ser rapidamente questionada. As dificuldades de aplicação se revelaram à medida que evoluiu a situação econômica, as incidências da concorrência internacional, as políticas monetárias e financeiras, e os primeiros sinais de recessão que caracterizaram a década de setenta.¹⁹⁷

Da mesma forma, as disposições preventivas estabelecidas pelo legislador revelaram-se de implementação complexa e não conseguiram conter as cessações de pagamento.¹⁹⁸

3.1.3.4 As reformas de 1984 e 1985

Este objetivo somente começou a ser alcançado com as leis de 1º de março de 1984 e 25 de janeiro de 1985. Especialmente quanto a nova legislação do ano de 1984, a premissa adotada foi de que a reestruturação de um negócio é mais fácil

¹⁹⁴ THERY, Philippe. The Evolution of Insolvency Law in France. In: RINGE, Wolf-George; GULLIFER, Louise; THÉRY, Philippe (ed.). **Current Issues in European Financial and Insolvency Law: Perspectives from France and the UK**, 2009. Portland: Hart Publishing, 2009. p. 3.

¹⁹⁵ *Ibid.*, p. 3.

¹⁹⁶ *Ibid.*, p. 3.

¹⁹⁷ THIVEAUD, Jean-Marie. L'ordre primordial de la dette: petite histoire panoramique de la faillite, des origines à nos jours. In: **Revue d'économie financière**, n.º 25, 1993. Droit et finance. pp. 67-106.

¹⁹⁸ *Ibid.*

quanto mais cedo as dificuldades forem detectadas.¹⁹⁹ A satisfação do passivo ocupava um papel secundário, e deveria acontecer enquanto a manutenção da atividade econômica proporcionasse meios para tanto, resultando, inclusive, na proteção ao crédito,²⁰⁰ remetendo assim às trevas primitivas as pretensões da velha corte de credores.²⁰¹

O ato legislativo de 1985, por sua vez, trouxe mudanças significativas nos procedimentos, tendo como objetivo, de acordo com seu artigo primeiro: i) proteger o negócio; ii) permitir que o negócio continue operando e mantenha os empregos; e iii) liquidar passivos (e não os pagamentos).²⁰²

Com isso, após um procedimento de observação destinado a diagnosticar a situação econômica e financeira da empresa, o tribunal poderia escolher entre três soluções possíveis: a) um plano para continuar o negócio; b) um plano para sua venda; ou ainda, c) liquidação sob a supervisão do tribunal.²⁰³

Claramente, a intenção do legislador foi a preservação da empresa e, conseqüentemente, manter a atividade econômica, empregos, proteção do crédito e, por último, a satisfação dos credores, o que, do ponto de vista histórico, rompe com um paradigma tradicional do direito falimentar.²⁰⁴ Trata-se de uma inversão de prioridades: ao sacrifício original do devedor opõe-se agora o dos credores, no esforço enfatizado do legislador de preservar a integridade de toda a comunidade.²⁰⁵

Entretanto, diante da importância dada ao objetivo de proteger o negócio, a Lei e a forma como foi aplicada pelos tribunais foram muito duras para os credores,

¹⁹⁹ THERY, Philippe. The Evolution of Insolvency Law in France. In: RINGE, Wolf-George; GULLIFER, Louise; THÉRY, Philippe (ed.). **Current Issues in European Financial and Insolvency Law: Perspectives from France and the UK**, 2009. Portland: Hart Publishing, 2009. p. 4.

²⁰⁰ GARDINO, Adriana Valéria Pugliesi. A falência e a preservação da empresa: compatibilidade?. 326 f. Tese (Doutorado em Direito) – Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012. p. 40.

²⁰¹ THIVEAUD, Jean-Marie. L'ordre primordial de la dette: petite histoire panoramique de la faillite, des origines à nos jours. In: **Revue d'économie financière**, n.º 25, 1993. Droit et finance. pp. 67-106.

²⁰² THERY, Philippe. *op. cit.*, p. 4.

²⁰³ *Ibid.*, p. 5.

²⁰⁴ AJAIME, Khalil Ibraim. Antecedentes históricos de la preservación de empresas. Ratio Iuris. **Revista De Derecho**, [s.l.], v. 7, n. 1, p. 167-195, 2019. ISSN: 2347-0151. Disponível em: <https://publicacionescientificas.uces.edu.ar/index.php/ratioiurisB/article/view/654>. Acesso em: 18 dez. 2023.

²⁰⁵ THIVEAUD, *op. cit.*

refletindo-se em medidas muito estritas, com uma redução bastante drástica nas possibilidades de contestar decisões tomadas pelo tribunal comercial.²⁰⁶

Assim, especialmente após o ato legislativo de 1985, a lei passou a apresentar duas situações preocupantes: por um lado, a lei tende, ainda que mais nos princípios declarados do que nas aplicações, a reverter a ordem primordial da dívida, na forma como se expressava desde a antiguidade, na execução dos procedimentos coletivos. Contudo, por outro lado, introduz, em nome do interesse geral e dos equilíbrios econômicos, uma derrogação inédita ao direito comum dos contratos e obrigações, por meio dessas diversas disposições que afetam os direitos dos credores.²⁰⁷

Portanto, apesar de terem representado boas reformas na lei francesa, o número de empresas que continuavam sua atividade ainda era muito baixo, enquanto o número de desempregados era muito alto, impondo a necessidade de novas reformas.²⁰⁸

Foi o que se pretendeu com a lei de 10 de junho de 1994, conhecida também como a “Reforma da Reforma”, cujo objetivo era exatamente corrigir as deficiências da lei de 1985, especialmente buscando restaurar algum equilíbrio na posição dos credores, que, conforme já apontado, havia sido bastante enfraquecida.²⁰⁹

3.1.3.5 A reforma legislativa de 26 de julho de 2005: a busca pelo tratamento precoce da crise empresarial

Diversas reformas se seguiram, sendo a de maior expressão a *Loi de Sauvegard des Entreprises*, de 26 de julho de 2005, cujas disposições estão no *Livre VI do Code du Commerce*, tendo como objetivo principal, o aperfeiçoamento do sistema de antecipação das dificuldades pelo devedor, buscando, com isso, proporcionar meios de solução para a crise das empresas antes que a sua gravidade

²⁰⁶ THERY, Philippe. The Evolution of Insolvency Law in France. In: RINGE, Wolf-George; GULLIFER, Louise; THÉRY, Philippe (ed.). **Current Issues in European Financial and Insolvency Law: Perspectives from France and the UK**, 2009. Portland: Hart Publishing, 2009. p. 5.

²⁰⁷ THIVEAUD, Jean-Marie. L'ordre primordial de la dette: petite histoire panoramique de la faillite, des origines à nos jours. In: **Revue d'économie financière**, n.º 25, 1993. Droit et finance. pp. 67-106.

²⁰⁸ AJAIME, Khalil Ibrahim. Antecedentes históricos de la preservación de empresas. Ratio Iuris. **Revista De Derecho**, [s.l.], v. 7, n. 1, p. 167-195, 2019. ISSN: 2347-0151. Disponível em: <https://publicacionescientificas.uces.edu.ar/index.php/ratioiurisB/article/view/654>. Acesso em: 18 dez. 2023.

²⁰⁹ THERY, *op. cit.*, p. 5.

se tornasse irremediável, estimulando assim uma reação mais precoce às dificuldades, com a expectativa, inclusive, de solucioná-las sem a necessidade de instauração de um procedimento concursal.²¹⁰

Nesse sentido, houve uma expansão das disposições de prevenção. Com isso, além dos comerciantes e certas empresas não comerciais que já eram obrigadas a prestar contas aos Tribunais de Comércio, este requisito foi estendido a todas as pessoas jurídicas não comerciantes envolvidas em atividade econômica, se preenchessem duas das três seguintes condições: 50 funcionários, faturamento de €3.100.000 antes dos impostos ou €1.550.000 para o total do balanço patrimonial (ativos líquidos totais).²¹¹

Além disso, as empresas e sociedades passaram a ter que nomear um auditor, o que anteriormente era exigido apenas para empresas de capital aberto e sociedades em comandita por ações. Esses auditores eram obrigados a usar um procedimento de alerta quando tomassem conhecimento de algum ato que pudesse comprometer a continuidade do negócio, conforme artigos L234-1 e 234-2, 251-15 e 612-3 do Código Comercial francês.²¹²

Em linha com a legislação dos EUA, especialmente o capítulo 11 da lei norte-americana, o Código Comercial francês passou a prever também os chamados procedimentos de salvaguarda, que possibilitariam a tomada das medidas necessárias assim que as primeiras dificuldades sérias aparecessem, e que poderiam ser abertos assim que o devedor fornecesse prova de dificuldades que ele não poderia superar e que poderiam levá-lo à suspensão de pagamentos (artigo L620-1 do Código Comercial).²¹³

Por serem de procedimentos voluntários, permitiam que o devedor continuasse a gerir seu negócio, se necessário sob a supervisão de um administrador, e

²¹⁰ GARDINO, Adriana Valéria Pugliesi. A falência e a preservação da empresa: compatibilidade?. 326 f. Tese (Doutorado em Direito) – Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012. p. 41.

²¹¹ THERY, Philippe. The Evolution of Insolvency Law in France. In: RINGE, Wolf-George; GULLIFER, Louise; THÉRY, Philippe (ed.). **Current Issues in European Financial and Insolvency Law: Perspectives from France and the UK**, 2009. Portland: Hart Publishing, 2009. p. 6.

²¹² *Ibid.*, p. 6.

²¹³ *Ibid.*, p. 5-6.

terminavam normalmente com um plano de salvaguarda que permitia o reescalonamento das dívidas e a reestruturação do negócio.²¹⁴

3.1.3.6 A alteração legislativa de 15 de setembro de 2021: incorporação da Diretiva (UE) 2019/1023 do Parlamento Europeu e do Conselho de 20 de junho de 2019

Importante destacar ainda as alterações na legislação de insolvência francesa, por meio da *Ordonnance n.º 2021-1193* de 15 de setembro de 2021, que modificou o livro VI do *code de commerce*, incorporando mudanças significativas em conformidade com a Diretiva (UE) 2019/1023 do Parlamento Europeu e do Conselho de 20 de junho de 2019, que será apresentada em detalhes no próximo capítulo, e que entraram em vigor a partir de 1º de outubro de 2021.²¹⁵

Especialmente em relação ao tratamento precoce da insolvência, as novas disposições permitem acelerar o procedimento de alerta e reforçar o poder do presidente do tribunal, além de facilitar a consideração dos *signaux faibles*,²¹⁶ que será melhor detalhado no tópico subsequente.

Entretanto, a *Ordonnance n.º 2021-1193*, não traz modificações substanciais ao procedimento de alerta, uma vez que o dispositivo então existente já estava em conformidade com as disposições previstas no artigo 3 da Diretiva (UE) 2019/1023 do Parlamento Europeu e do Conselho de 20 de junho de 2019.²¹⁷

Com as novas disposições, o Presidente do Tribunal competente pode, a partir do envio de uma convocação ao dirigente para uma reunião de prevenção (esta

²¹⁴ THERY, Philippe. The Evolution of Insolvency Law in France. In: RINGE, Wolf-George; GULLIFER, Louise; THÉRY, Philippe (ed.). **Current Issues in European Financial and Insolvency Law: Perspectives from France and the UK**, 2009. Portland: Hart Publishing, 2009. p. 6-7.

²¹⁵ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. **Ordonnance n.º 2021-1193 du 15 septembre 2021 portant modification du livre VI du code de commerce**. 16 set. 2021. Journal Officiel de La République Française. Disponível em: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000044044563>. Acesso em: 18 dez. 2023.

²¹⁶ GUIDE LOYRETTE NOVEL. **Synthese de l'ordonnance n.º 2021-1193 du 15 septembre 2021 portant modification du livre vi du code de commerce**. 1 out. 2021. Disponível em: https://www.gide.com/sites/default/files/gide_clientalert_procedures_collectives_0.pdf. Acesso em: 19 dez. 2023.

²¹⁷ LEMERCIER, Karine; MERCIER, François. Réforme de droit des entreprises en difficulté. **Dalloz Actualité**. 21 set. 2021. Disponível em: <https://www.dalloz-actualite.fr/dossier/reforme-du-droit-des-entreprises-en-difficulte>. Acesso em: 19 dez. 2023.

faculdade só estava aberta posteriormente à entrevista ou na falta de apresentação do dirigente à entrevista), solicitar a apresentação de todos os documentos de natureza a esclarecer a situação econômica e financeira do devedor, conforme nova disposição do artigo L. 611-2 do Código de Comércio.²¹⁸

Além disso, desde a primeira informação feita ao dirigente, os auditores podem (i) avisar o Presidente do Tribunal competente sobre a insuficiência ou a falta de medidas tomadas pelo dirigente; e (ii) solicitar uma reunião com os dirigentes, convocada pelo Presidente do Tribunal competente, a qualquer momento.²¹⁹

3.1.4 A evolução da legislação falimentar no Brasil

O Brasil, na condição de colônia portuguesa, inicialmente, valeu-se da legislação então em vigência em Portugal,²²⁰ que era profundamente influenciada pelas práticas italianas originárias da Idade Média, assim como pelo direito francês.²²¹

No período colonial brasileiro, as primeiras legislações foram as Ordenações Manuelinas (1521), e posteriormente, quando D. Felipe II governava Portugal, vigoraram as Ordenações Filipinas, que, refletindo as práticas medievais, entre outras sanções, previa a prisão do devedor até o pagamento da dívida. A medida poderia ser evitada se o devedor cedesse os seus bens aos credores.²²²

Mais adiante, no período após a independência do Brasil, a codificação de 1850, instituída pelo Decreto 697, de 25 de novembro daquele ano, empregou a abordagem do direito napoleônico francês, notadamente no capítulo relacionado às quebras.²²³

O critério que definia a falência ou quebra era o da interrupção do pagamento pelo comerciante, de modo que a mera cessação-impontualidade do pagamento era o fator determinante, ainda que o devedor tivesse recursos disponíveis para honrar

²¹⁸ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. **Ordonnance n.º 2021-1193 du 15 septembre 2021 portant modification du livre VI du code de commerce**. 16 set. 2021. Journal Officiel de La République Française. Disponível em: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000044044563>. Acesso em: 18 dez. 2023.

²¹⁹ *Ibid.*

²²⁰ TELLECHEA, Rodrigo; SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar**: da execução pessoal à preservação da empresa. São Paulo: Almedina, 2018. p. 61.

²²¹ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 58.

²²² *Ibid.*, p. 58.

²²³ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 500.

seus compromissos. Destaca-se que esta orientação persistiu nas legislações posteriores, estando presente, inclusive, na atual LREF.²²⁴

O Decreto 917, de 24 de outubro de 1890, substituiu a menção à quebra pela impontualidade como fator a determinar a falência, prevendo a situação de falência quando o comerciante deixasse de pagar qualquer obrigação mercantil líquida e certa no vencimento, contudo, desde que ausente relevante razão de direito. Tal disposição permanece atualmente na LREF. Mais do que isso, ao introduzir a concordata preventiva ou extrajudicial remete às origens do atual sistema de recuperação extrajudicial.²²⁵

Esse decreto instituiu também meios preventivos à falência, como moratória, cessão de bens, acordo extrajudicial e concordata preventiva. No entanto, tal como destacam Daniel Carnio Costa e Alexandre Nasser de Melo, tais mecanismos que visavam a preservação da empresa passaram a ser utilizados de forma fraudulenta, prejudicando o interesse dos credores. Por contado isso, considerava-se que essa norma não atendia aos interesses do comércio, uma vez que não era capaz de resguardar o direito ao crédito, e como consequência, desmoralizava os institutos falimentares.²²⁶

Para reprimir os abusos, foi editada a Lei 859, de 16 de agosto de 1902, regulamentada pelo Dec. 4.855, de 2 de junho de 1903, que reformou a legislação então aplicável às falências, extinguindo os institutos da moratória e da cessão de bens,²²⁷ e diminuindo a participação do Ministério Público, bem como determinando que os síndicos seriam nomeados pelas Juntas Comerciais.²²⁸

Somente com a Lei 2.024, de 17 de dezembro de 1908, iniciou-se uma nova fase do direito falimentar brasileiro, que passa a tratar de forma mais sofisticada a insolvência empresarial.²²⁹ A nova legislação remodelou a legislação falimentar, principalmente em relação aos direitos creditórios, introduzindo um rito abreviado para as falências sumárias de pequeno passivo, consagrando o critério da impontualidade,

²²⁴ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 500.

²²⁵ *Ibid.*, p. 500.

²²⁶ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 58.

²²⁷ *Ibid.*, p. 59.

²²⁸ RIBEIRO, *op. cit.*, p. 500.

²²⁹ COSTA, *op. cit.*, p. 59.

bem como estabelecendo duas concordatas, sendo uma preventiva, e a outra, na falência.²³⁰

A Lei 2.024/1908 ficou em vigor por aproximadamente 20 anos, contudo, diante da identificação de falhas pela prática forense, bem como pelo contexto apresentado pela grande crise de 1929 que o mundo enfrentou, surgiu a necessidade de se prevenir a falência de muitas empresas, e diante disso, entrou em vigor o Decreto 5.746/1929, ampliando as possibilidades de recuperação das empresas.²³¹

Para tanto, foram criadas porcentagens sobre o crédito para a concessão de concordata, alterando o número de síndicos para apenas um, buscando assim facilitar o acesso dos empresários a esse instrumento que visava a superação da crise.²³²

Diante de novas alterações no contexto econômico da época, em 1945, após mais de um século de legislações comerciais no Brasil, foi editado o Decreto-lei 7.661, que atribuiu à falência um papel de destaque, podendo ser iniciada em razão de atrasos no pagamento ou em virtude de comportamentos do empresário que eram considerados sinais de insolvência.²³³

O Decreto-Lei também aumentou os poderes do magistrado, diminuiu a influência da assembleia de credores, e a concordata, tanto preventiva como suspensiva, deixou de ser um contrato com os credores, passando a ser um benefício concedido pelo Estado, por meio de uma sentença do juiz.²³⁴

Portanto, a concordata, agora como uma ferramenta jurídica para auxiliar o empresário a recuperar sua atividade, permitia o perdão parcial das dívidas, a extensão dos prazos de pagamento ou ambas as alternativas. É relevante destacar que, como ponto negativo, a concordata só abrangia a classe dos créditos quirografários, que não possuíam garantias.²³⁵

Daniel Carnio Costa e Alexandre Nasser de Melo apontam que outra importante inovação do Decreto-Lei 7.661/1945 foi a clara distinção que passou a ser feita entre a sociedade e o seu titular.²³⁶

²³⁰ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 500-501.

²³¹ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 59.

²³² *Ibid.*, p. 31.

²³³ RIBEIRO, *op. cit.*, p. 501.

²³⁴ COSTA, *op. cit.*, p. 59.

²³⁵ RIBEIRO, *op. cit.*, p. 501.

²³⁶ COSTA, *op. cit.*, p. 59.

Este decreto esteve vigente até a edição da atual LREF. Foi substituído por ser considerado desatualizado em relação às necessidades da sociedade e economia contemporâneas, exigindo que o Poder Judiciário depreendesse grande esforço para adaptá-lo às necessidades da atualidade. Atualização com vistas notadamente a assegurar o princípio da preservação da empresa, tão importante para a sociedade, com a manutenção dos empregos, assim como pela relevância da empresa na arrecadação tributária.²³⁷

Após um longo período de tramitação, foi promulgada a Lei 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, inaugurando uma fase no direito falimentar brasileiro que expressamente reconhece a função social da empresa, em consonância com os valores da Constituição Federal de 1988. A LREF estabelece de forma ampla os mecanismos de recuperação,²³⁸ tratando das dificuldades da empresa não apenas com a finalidade de conduzi-la ao esvaziamento e cessação de suas atividades, mas sim para reorganizar a atividade empresarial, quando viável.²³⁹

Tratou-se, na realidade, de uma ruptura significativa com a tradição jurídica brasileira na área da insolvência, substituindo o principal foco da liquidação para a ênfase na preservação da empresa,²⁴⁰ especialmente diante dos interesses que gravitam em torno dela, uma vez que a empresa é a célula essencial da economia de mercado, cumprindo uma relevante função social.²⁴¹

Isso porque, ao explorar a atividade prevista em seu objeto social e ao perseguir o seu objetivo, o qual é o lucro, acaba por promover interações econômicas, como a produção ou circulação de bens, ou serviços, com outros agentes do mercado, consumindo, vendendo, gerando novos empregos, recolhendo tributos, desenvolvendo a comunidade em que está inserida. Logo, a atividade empresarial cria

²³⁷ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 501.

²³⁸ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 59.

²³⁹ RIBEIRO, *op. cit.*, p. 501.

²⁴⁰ CAMILO JUNIOR, Ruy Pereira. Comentários aos artigos 1º ao 6º. In: TOLEDO, Paulo Fernando Campos Salles de (org.). **Comentários à lei de recuperação de empresas**. São Paulo: Thomson Reuters, 2021. Cap. I. p. 41-122.

²⁴¹ SCALZILLI, João Pedro; TELLECHEA, Rodrigo; SPINELLI, Luis Felipe. Objetivos e princípios da Lei de Falências e Recuperação de Empresas. **Síntese**. 2012. Disponível em: https://www.sintese.com/doutrina_integra.asp?id=1229. Acesso em: 2 jan. 2024.

riqueza e ajuda no desenvolvimento do País, como um efeito colateral e benéfico de seu exercício.²⁴²

Buscou-se remodelar o sistema jurídico brasileiro, incorporando soluções do direito comparado, especialmente dos Estados Unidos e Europa, sob a influência dos princípios defendidos pelo Banco Mundial²⁴³ como representativos das melhores práticas no enfrentamento da insolvência, especialmente após a crise asiática do final dos anos 1990.²⁴⁴

A LREF inova ao adotar procedimentos de maior celeridade, inclusive mediante estabelecimento de prazos para o seu desenvolvimento, já que um dos grandes problemas da legislação até então vigente estava na morosidade, presente em todas as fases do processo falimentar, em decorrência, dentre outros fatores, do grande acúmulo de trabalho do Poder Judiciário.²⁴⁵

Nesse sentido, um dos princípios orientadores da nova legislação foi o da celeridade, eficiência e economia processual, prescrevendo que as normas procedimentais devem ser aplicadas e interpretadas privilegiando uma condução ágil, adequada e econômica dos regimes falimentar e recuperatórios, buscando tornar o processo minimamente interessante para o credor. Deve também possibilitar a preservação dos bens do devedor envolvidos na exploração da atividade empresarial e da sua destinação para uma atividade produtiva capaz de preservar a empresa.²⁴⁶

Outra inovação da LREF foi a substituição do instituto da concordata pela recuperação judicial e extrajudicial, bem como deixou de restringir sua aplicação aos créditos quirografários, e alterou a ordem dos credores na falência.²⁴⁷ Além disso, a nova legislação buscou a divisão do ônus entre credores e devedores, a fim de alcançar um equilíbrio em que nenhum polo seja privilegiado, uma vez que o que se

²⁴² SCALZILLI, João Pedro; TELLECHEA, Rodrigo; SPINELLI, Luis Felipe. Objetivos e princípios da Lei de Falências e Recuperação de Empresas. **Síntese**. 2012. Disponível em: https://www.sintese.com/doutrina_integra.asp?id=1229. Acesso em: 2 jan. 2024.

²⁴³ Em abril de 2001, o Banco Mundial estabeleceu diretrizes (*Principles and guidelines for effective insolvency and creditor rights systems*) para melhores práticas nos sistemas de insolvência, o que ocasionou mudanças no perfil das legislações de insolvência ao redor do mundo.

²⁴⁴ CAMILO JUNIOR, Ruy Pereira. Comentários aos artigos 1º ao 6º. In: TOLEDO, Paulo Fernando Campos Salles de (org.). **Comentários à lei de recuperação de empresas**. São Paulo: Thomson Reuters, 2021. Cap. I. p. 41-122.

²⁴⁵ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. p. 501.

²⁴⁶ SCALZILLI, *op. cit.*

²⁴⁷ SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**. 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021. p. 408-409.

pretende é a preservação da empresa e a sua finalidade útil ao sistema econômico e social.²⁴⁸ Assim, a preservação da eficiência do sistema passa a ser o limite ao exercício da interpretação da lei.²⁴⁹

Apesar da existência dos três institutos disciplinados pela lei (a falência, a recuperação judicial e a recuperação extrajudicial), a lei não obriga que o devedor se submeta primeiro às recuperações para, somente quando esgotadas essas possibilidades, submeter-se ao regime pela falência. Trata-se, tão somente, de alternativas previstas pela lei para a reestruturação da empresa em crise, as quais não necessariamente precisam ser adotadas.²⁵⁰

A aplicação da lei nos primeiros dez anos de vigência permitiu que a doutrina realizasse um exame crítico do sistema recuperatório e falimentar à luz do direito estrangeiro, das decisões acerca da matéria e dos gargalos, problemas e polêmicas que geraram dúvidas sobre a melhor forma de interpretar e aplicar a legislação concursal.²⁵¹

Ao longo da primeira década a LREF sofreu apenas alterações e complementações pontuais, que além de nem sempre priorizarem a melhor técnica e a realidade econômica, foram infrutíferas na resolução dos impasses e insuficiência resultantes da interação entre o diploma legal e o universo dos fatos. Contudo, tais alterações não prejudicaram a higidez e o funcionamento do sistema falimentar e recuperacional originalmente concebido pelo Projeto de Lei aprovado em 2005.²⁵²

Deste modo, o movimento reformista se iniciou em dezembro de 2016, quando o Ministério da Fazenda formou um Grupo de Trabalho²⁵³ com objetivo de propor um novo projeto de reformada lei, diante das deficiências evidenciadas pelas crises de 2008 e 2014/2015. A necessidade de aprimoramento do sistema acentuou-se após a ocorrência de grandes crises sociais e econômicas, como a recente crise em decorrência da pandemia de COVID-19.²⁵⁴

²⁴⁸ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 59-60.

²⁴⁹ *Ibid.*, p. 34.

²⁵⁰ SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**. 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021. p. 409.

²⁵¹ SCALZILLI, João Pedro; TELLECHEA, Rodrigo; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar**: da execução pessoal à preservação da empresa. São Paulo: Almedina, 2018. p. 250.

²⁵² *Ibid.*, p. 251-252.

²⁵³ Por meio da Portaria 467, de 16/12/2016.

²⁵⁴ COSTA, *op. cit.*, p. 61.

Desde o início do movimento de reforma já estava clara a necessidade de modernizar a lei para que passasse a regular, dentre outros pontos, a insolvência de grupos econômicos, o financiamento da recuperação judicial, a aceleração da falência, a implementação de um legítimo reempreendedorismo para o falido, a posição do fisco nos processos de insolvência e a insolvência transnacional.²⁵⁵

Assim, dois movimentos paralelos e coordenados de evolução do sistema de insolvência brasileiro se iniciaram. Um movimento foi o processo de alteração legislativa, iniciado com o Grupo de Trabalho do Ministério da Fazenda em 2016, que levou ao PL 10.220/2018, avançou com a comissão informal do Ministério da Economia e resultou na Nova Lei de Recuperação Judicial e Falências, aprovada em 2020.²⁵⁶

Na exposição de motivos do Projeto de Lei 10.220/2018 foram apresentados cinco princípios norteadores das mudanças propostas: i) preservação da empresa; ii) fomento ao crédito; iii) incentivo à aplicação produtiva dos recursos econômicos; iv) instituição de mecanismos legais que evitem um indesejável comportamento estratégico dos participantes da recuperação judicial/extrajudicial/falência que redundem em prejuízo social, tais como: proposição pelos devedores de plano de recuperação judicial deslocados da realidade da empresa (em detrimento dos credores), prolongamento da recuperação judicial apenas com fins de postergar pagamento de tributos ou dilapidar patrimônio da empresa etc; v) melhoria do arcabouço institucional incluindo a supressão de procedimentos desnecessários, o uso intensivo dos meios eletrônicos de comunicação, a maior profissionalização do administrador judicial e a especialização dos juízes de direito encarregados dos processos.²⁵⁷

Resultado dessas iniciativas, a partir da reunião de diversos projetos de lei²⁵⁸,

²⁵⁵ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 61-62.

²⁵⁶ *Ibid.*, p. 62.

²⁵⁷ TOMAZZETTE, Marlon. **Comentários à reforma da Lei de Recuperação de Empresas e Falência**. 1. ed. Indaiatuba: Foco, 2021. p. 4.

²⁵⁸ Em síntese, no final restaram dois projetos de lei: o PL 6.229/2005, com seus apensados e substitutivos (Apensados: PL 7.604/2006, PL 4.130/2008, PL 4.359/2008, PL 4.586/2009, PL 5.089/2009, PL 5.704/2009, PL 6.367/2009, PL 7.976/2014, PL 140/2015, PL 2.212/2015, PL 3.110/2015, PL 4.593/2016, PL 5.781/2016, PL 6.150/2016, PL 6.862/2017, PL 7.044/2017, PL 7.209/2017, PL 8.252/2017, PL 8.924/2017, PL 10.220/2018, PL 10.858/2018, PL 10.859/2018, PL 11.000/2018, PL 9.722/2018, PL 3.164/2019, PL 4.270/2019, PL 5.631/2019, PL 5.760/2019, PL 5.823/2019, PL 5.839/2019, PL 5.916/2019 e PL 6.235/2019), e a versão final do PL 4.558/2020.

foi publicada a Lei 14.112/2020, que alterou substancialmente o sistema de insolvência brasileiro, modificando diversos artigos e incluindo outros sessenta, além de previsões próprias no texto da lei alteradora, formando assim o que parte da doutrina denominou como a Nova Lei de Recuperação de Empresas e Falência.²⁵⁹

Assim, o regime de insolvência brasileiro avançou para um novo capítulo, almejando uma resolução mais eficaz, tanto para desafios econômicos de entidades individuais, quanto para crises que impactam setores inteiros ou a economia em geral, visando a fortalecer e materializar os princípios estabelecidos pela Lei 11.101/2005, levando em conta os interesses coletivos e sociais associados.²⁶⁰

3.2 O TRATAMENTO PRECOCE DA INSOLVÊNCIA NA LEI 11.101/2005

Conforme visto, a LREF passou por uma grande reforma no ano de 2020, por meio da Lei 14.112/2020, buscando alternativas ao empresário a caminho da insolvência, especialmente após as recentes crises que o Brasil e o mundo enfrentaram (e ainda enfrentam).

Como apontam Ricardo Villas Bôas Cueva e Daniel Carnio Costa, a crise enfrentada nos anos de 2014/2015 já havia sinalizado a necessidade de aprimorar os mecanismos de recuperação judicial e falência empresarial previstos na LREF. O propósito seria de enfrentamento do cenário de crise intensa de forma mais eficiente, mantendo a operação das empresas, com seus consequentes benefícios econômicos e sociais, por meio da preservação da empresa recuperável, assim como pela realocação rápida e eficiente dos ativos das empresas que não são mais economicamente viáveis.²⁶¹

No mesmo sentido, diversos países identificaram também a necessidade de criação de leis especiais e temporárias para enfrentar as consequências da pandemia na crise das empresas. Além disso, em 17/04/2020, o Banco Mundial e a INSOL *International* publicaram um estudo denominado “*Global Guide*” descrevendo as

²⁵⁹ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 63.

²⁶⁰ *Ibid.*, p. 63.

²⁶¹ CUEVA, Ricardo Villas Bôas; COSTA, Daniel Carnio. Os mecanismos de pré-insolvência nos PLs 1397/2020 e 4458/2020. **Migalhas**, [s. l.], 21 out. 2020. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/335268/os-mecanismos-depre-insolvencia-nos-pls-1397-2020-e-4458-2020>. Acesso em: 7 out. 2023. p. 1.

respostas legislativas adotadas pelos países estudados para dar amparo aos negócios em dificuldades diante da pandemia de COVID-19.²⁶²

O estudo demonstrou que a grande parte dos países já havia adotado medidas legislativas emergenciais de flexibilização de sua legislação de insolvência e de enfrentamento da crise. A adoção de suspensão temporária de procedimentos ou atos executivos, buscando assegurar um espaço de negociação ou um *breathing space* entre a devedora e seus credores, assim como a implantação ou o aperfeiçoamento de procedimentos de pré-insolvência e de negociação (*workouts*) estão entre as principais medidas adotadas.²⁶³

Essas diretrizes do Banco Mundial e da INSOL influenciaram a criação da Seção II-A, composta pelos artigos 20-A a 20-D no Projeto de Lei n.º 4458/20, posteriormente incorporado na Lei 14.112/2020. Introduziu-se no sistema brasileiro um mecanismo de pré-insolvência, por meio da mediação e conciliação, destinado a evitar que empresas tenham que recorrer à recuperação judicial, com o objetivo de criar incentivos para que empresas busquem a renegociação coletiva de suas dívidas de forma predominantemente extrajudicial, com a mínima intervenção judicial.²⁶⁴

Trata-se da implementação do chamado conceito do *multidoor courthouse system*, concebido por Frank Sander, da Faculdade de Direito de Harvard e apresentado em uma conferência, no ano de 1976, nos Estados Unidos.²⁶⁵ A ideia central é que o tipo de disputa e as circunstâncias específicas deveriam determinar o método mais apropriado de resolução, considerando as suas características específicas, em vez de depender apenas do sistema judiciário convencional.²⁶⁶

²⁶² INSOL International; WORLD BANK GROUP. **Global Guide:** Measures adopted to support distressed businesses through the COVID-19 crisis. 17 abr. 2020. Disponível em: https://insol.azureedge.net/cmsstorage/insol/media/documents_files/covidguide/30%20april%20updates/2-covid-map-17-may.pdf?utm_campaign=844864_WBG%20covid%20report%20update%2017%20May%202021&utm_medium=email&utm_source=INSOL%20International&dm_i=4WAM%2CI3WG%2C3307YX%2C258VZ%2C1. Acesso em: 7 out. 2023.

²⁶³ *Ibid.*

²⁶⁴ CUEVA, Ricardo Villas Bôas; COSTA, Daniel Carnio. Os mecanismos de pré-insolvência nos PLs 1397/2020 e 4458/2020. **Migalhas**, [s. l.], 21 out. 2020. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/335268/os-mecanismos-depre-insolvencia-nos-pls-1397-2020-e-4458-2020>. Acesso em: 7 out. 2023. p. 1.

²⁶⁵ RAY, Larry; CLARE, Anne L. Multi-Door Courthouse Idea - Building the Courthouse of the Future...Today. **Ohio State Journal on Dispute Resolution**, v. 1, n. 1, p. 7-54, 1985.

²⁶⁶ STEMPEL, Jeffrey W. Reflections on Judicial ADR and the Multi-Door Courthouse at Twenty: Fait Accompli, Failed Overture, or Fledgling Adulthood? **Ohio State Journal on Dispute Resolution**, v. 1, p. 297-309, 1996.

Neste período, já se utilizava nos EUA, com bastante frequência, tanto a negociação como a mediação extrajudicial, tradição proveniente da *Common Law*, sendo a Universidade de Harvard, sob o comando do Professor Frank Sander, a primeira a criar a cadeira dos *alternative methods of dispute resolution* (ADR) em 1982.²⁶⁷

A ideia é que neste tribunal multiportas, as demandas não se iniciem com a judicialização nos moldes tradicionais, mas partiria de uma análise realizada por um “funcionário de triagem”²⁶⁸, que deveria direcionar os litigantes para uma de várias salas para o processamento adicional do caso, que seria assim o método mais adequado para que o conflito fosse solucionado, seja negociação, conciliação, mediação, arbitragem, ou qualquer outra forma de se solucionar o caso, até mesmo perante um tribunal de justiça comum, a depender da avaliação do funcionário da triagem.²⁶⁹

Para se fazer uma breve distinção entre os métodos, destaca-se que na negociação, as próprias partes resolvem o litígio, sem a participação ou interferência de terceiros.²⁷⁰ Desse modo, a criação de valor é um dos elementos essenciais, por meio de técnicas que possam identificar interesses comuns, acima da defesa dos interesses próprios, como forma de se criar opções de ganhos mútuos, com foco no problema e não nas pessoas, bem como reduzindo erros na interpretação das vontades e insistindo em critérios objetivos.²⁷¹

Já na mediação, um terceiro facilitador atua de forma imparcial e confidencial, sem proferir nenhuma decisão ao final, mas buscando alcançar uma solução comum,

²⁶⁷ PALMA, Andréa Galhardo; JACIR, Carmen Sfeir. A mediação na recuperação judicial e as técnicas inerentes ao mediador empresarial. **Revista Migalhas**, 2021. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/arquivos/2021/6/4041555177A901_consensuais.pdf. Acesso em: 4 jan. 2023.

²⁶⁸ Livre tradução de “*screening clerk*”.

²⁶⁹ STEMPEL, Jeffrey W. Reflections on Judicial ADR and the Multi-Door Courthouse at Twenty: Fait Accompli, Failed Overture, or Fledgling Adulthood? **Ohio State Journal on Dispute Resolution**, v. 1, p. 297-309, 1996.

²⁷⁰ FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim: a negociação de acordo de concessões**. Tradução de Vera Ribeiro e Ana Luiza Borges. Rio de Janeiro: Imago, 2005, p. 8.

²⁷¹ SIOUF FILHO, Alfred Habib. Negociação para resolução de Controvérsias. In: SALLES, Carlos Alberto; LORENCINI, Marco Antonio Garcia Lopes; SILVA, Paulo Eduardo Alves (Coords). **Negociação, mediação e arbitragem: curso básico para programas de graduação em Direito**. São Paulo: Método, 2012. p. 89.

utilizando técnicas de facilitação da comunicação entre as partes ou mesmo a técnica valorativa e propondo uma solução.²⁷²

Podendo ser judicial ou não, a mediação está pautada na Lei n.º 13.140/ 2015 (“Lei de Mediação”), e sua utilização prescinde de uma pretensão resistida, sendo possível aplicá-la em contextos em que o objetivo é tão somente tornar negociações mais eficientes. Indicada para os casos em que há vínculo anterior entre as partes, o procedimento da mediação possui uma certa flexibilidade, na medida em que sujeita a regras um tanto diversas que se voltam mais para a pacificação da relação conflituosa de modo consensual e menos para a obtenção de uma decisão final impositiva no processo específico.²⁷³

Além disso, a mediação é regida pelo princípio da confidencialidade, que impede que qualquer informação referente ao procedimento seja revelada até mesmo em processos arbitrais ou judiciais, exceto se as partes decidirem expressamente de forma diversa, ou nos casos em que a divulgação for exigida por lei ou for necessária para o cumprimento do acordo obtido por meio da mediação (artigo 30, caput, da Lei n.º 13.140/2015).²⁷⁴

A conciliação pode ser definida como um meio para administrar conflitos cujo objetivo é alcançar um acordo neutro, com a participação de um terceiro que intervém ativamente, podendo sugerir propostas às partes.²⁷⁵ Apesar de existir alguma similitude entre conciliação e mediação, tais métodos não devem ser tratados como sinônimos.²⁷⁶

Na mediação os conflitos geralmente envolvem partes com relações prévias significativas, se esperando que o relacionamento continue após a resolução do conflito. O mediador facilita a comunicação entre as partes, ajudando-as a

²⁷² AYMORÉ, Matheus Carreteiro. Métodos de Resolução de Conflitos nos Contratos Empresariais: uma visão prática. In: HOLANDA, Flavia (Org.). **Métodos Extrajudiciais de Resolução de Conflitos Empresariais**: Adjudicação, Dispute Board, Mediação e Arbitragem. São Paulo: IOB Sage, 2017. p. 34.

²⁷³ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; CECY, Mateus Dambiski; LACERDA, Renan Matheus Nerone. A mediação aplicada aos processos de recuperação judicial: análise de um incentivo necessário. **Revista Semestral de Direito Empresarial**, [S. l.], v. 13, n. 24, p. 1–32, 2023. Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/rsde/article/view/76039>. Acesso em: 4 jan. 2024.

²⁷⁴ SPENGLER, Fabiana Marion; COSTA, Márcio Dutra da. Conciliação e mediação na recuperação judicial: apontamentos sobre a Lei n.º 14.112/2020. **Revista de Direito Empresarial – RDEmp**, Belo Horizonte, ano 18, n. 02, p. 173-190, maio/ago. 2021.

²⁷⁵ SPENGLER, Fabiana Marion. **Dicionário de mediação**. 1. ed. Santa Cruz do Sul: Essere nel Mondo, 2019. p. 105-106.

²⁷⁶ SPENGLER, Conciliação, *op. cit.*

compreender e resolver suas diferenças sem impor soluções. A ênfase é na restauração da comunicação e na busca de um consenso que preserve o relacionamento, tornando o acordo um resultado secundário, mas desejável.²⁷⁷

Por outro lado, na conciliação, os conflitos tendem a ser esporádicos e sem um relacionamento significativo prévio ou futuro entre as partes. O conciliador desempenha um papel mais ativo, podendo sugerir e orientar as partes na busca de um acordo, o qual é o principal objetivo do processo. As sessões de conciliação são geralmente mais curtas e focadas na resolução rápida do litígio, com menos ênfase na comunicação contínua ou na manutenção do relacionamento entre as partes.²⁷⁸

Por fim, na arbitragem, as partes escolhem livremente uma jurisdição privada, por meio de convenção ou compromisso arbitral, para um terceiro decidir com imparcialidade o mérito da questão. Denominado árbitro, o terceiro em regra é um *expert* no assunto em disputa, e sua decisão em regra é definitiva e irrecorrível.²⁷⁹

No Brasil, a arbitragem é regulada pela Lei 9.307/96, e suas alterações promovidas pela Lei n.13.129/15, assim como por outros diplomas legais, tais como tratados, convenções internacionais e leis ordinárias. Oferece como principais vantagens a celeridade e confidencialidade do procedimento, bem como a possibilidade de se nomear árbitros ou Tribunais Arbitrais do Brasil e Exterior, com expertise para decidir sobre contratos internacionais, acordo de acionistas e disputas societárias em geral.²⁸⁰

No âmbito do direito das empresas em crise, esse sistema multiportas representa (i) a busca por soluções mais eficientes e adequadas do que o Poder Judiciário para resolver os conflitos; (ii) uma preocupação sociojurídica com o acesso à justiça sob uma perspectiva individual; e ainda, (iii) a busca por um meio rápido e independente de resolver conflitos relacionados a contratos privados e ao ambiente de mercado.²⁸¹

²⁷⁷ SPENGLER, Fabiana Marion. **Mediação de conflitos**: da teoria à prática. 2. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2017. p. 74-75.

²⁷⁸ *Ibid.*, p. 74-75.

²⁷⁹ CARBONNEAU, Thomas Edgar. **Arbitration in a Nutshell**. 3.ed. USA: West Thomson Reuters, 2012. p. 16.

²⁸⁰ PALMA, Andréa Galhardo; JACIR, Carmen Sfeir. A mediação na recuperação judicial e as técnicas inerentes ao mediador empresarial. **Revista Migalhas**, 2021. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/arquivos/2021/6/4041555177A901_consensuais.pdf. Acesso em: 4 jan. 2023.

²⁸¹ CARNAÚBA, César Augusto Martins; VASCONCELOS, Ronaldo. Para uma revolução democrática do direito das empresas em crise. In: MOREIRA, Antônio Júdice; NASCIBENI, Asdrubal Franco;

Como se sabe, o direito falimentar e recuperacional, antes de tudo, regula as relações jurídicas entre um empresário e terceiros em situações em que o primeiro se encontra em crise econômico-financeira. Portanto, se trata de um cenário de potencial conflitos entre diversos sujeitos, gerando uma controvérsia repleta de interesses multifacetados.²⁸²

Além disso, no ambiente institucional brasileiro, especialmente em relação ao direito das empresas em crise no Brasil, tem-se promovido uma busca incessante por maior eficiência, passando pela inovação procedimental e experimental do direito material, que entre outras medidas, servem de instrumento de combate à fraude contra credores.²⁸³

É exatamente nesse contexto de experimentação do direito falimentar e recuperacional que surgiu também o incentivo à adoção dos meios extrajudiciais de solução de conflitos, especialmente com a entrada em vigor dos artigos 20-A a 20-D da Lei 14.112/2020.²⁸⁴

Contudo, a reforma da lei apenas normatizou o que já vinha sendo defendido amplamente pelos operadores do direito.²⁸⁵ O Conselho Nacional de Justiça (CNJ), por meio da Recomendação 58, de 22 de outubro de 2019²⁸⁶, já vinha orientando aos magistrados que promovessem, sempre que possível, o uso da mediação nos processos de recuperação judicial e falência.²⁸⁷

No mesmo sentido, o Enunciado 45, aprovado na I Jornada de Prevenção e Solução Extrajudicial de Litígios, promovida pelo Conselho da Justiça Federal (CJF), pacificou o entendimento de que a conciliação e mediação são compatíveis com a

BEYRODT, Christiana; TONIN, Mauricio Morais; OLIVEIRA FILHO, Paulo Furtado de (org.). **Recuperação Judicial e Falência**: métodos de solução de conflitos - Brasil e Portugal. São Paulo: Almedina, 2022. Cap. 5. p. 92-93.

²⁸² *Ibid.*, p. 89.

²⁸³ *Ibid.*, p. 90.

²⁸⁴ *Ibid.*, p. 90.

²⁸⁵ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 11.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 176-177.

²⁸⁶ Recomenda aos magistrados responsáveis pelo processamento e julgamento dos processos de recuperação empresarial e falências, de varas especializadas ou não, que promovam, sempre que possível, o uso da mediação. CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. **Recomendação n.º 58 de 22 de outubro de 2019**. Disponível em: <https://atos.cnj.jus.br/atos/detalhar/3070>. Acesso em: 10 out. 2023.

²⁸⁷ RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; CECY, Mateus Dambiski; LACERDA, Renan Matheus Nerone. A mediação aplicada aos processos de recuperação judicial: análise de um incentivo necessário. **Revista Semestral de Direito Empresarial**, [S. l.], v. 13, n. 24, p. 1–32, 2023. Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/rsde/article/view/76039>. Acesso em: 4 jan. 2024.

recuperação judicial, extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária.²⁸⁸

Além disso, os novos mecanismos introduzidos na LREF se coadunam com o previsto no Código de Processo Civil (CPC), que a partir do novo diploma passou a prever em seu artigo 3º, § 2º, a promoção da solução consensual dos conflitos pelo Estado, sempre que for possível.²⁸⁹

Tanto a conciliação como a mediação são procedimento de autocomposição regidos pela livre autonomia das partes, e assim, cabe aos próprios interessados se submeterem ou não ao procedimento de mediação, ou conciliação. Isso porque o método autocompositivo não poderá ser imposto às partes pelo juiz da recuperação, pois estaria obrigando as partes a um acordo que voluntariamente não quiseram celebrar.²⁹⁰

Além disso, não há obrigatoriedade de que todos os credores participem da negociação, conciliação ou mediação, na medida que a autocomposição pode ser bem-sucedida apenas para um ou alguns credores, desde que não afronte o princípio do tratamento paritário entre credores da mesma classe.²⁹¹

A utilização das ferramentas de autocomposição parte da ideia de que a lei trouxe uma gradação no tratamento da crise da empresa. Parte-se de um sistema de pré-insolvência, pensado para ser utilizado como ferramenta eficaz para o tratamento precoce da crise da empresa, em um momento em que a situação econômico-financeira da devedora ainda não é de extrema gravidade.²⁹²

Exatamente por conta disso é que o artigo 20-B, § 1º, da LREF estabelece que a suspensão das execuções, no âmbito de um procedimento de mediação ou conciliação prévia, poderá ser obtida por empresas em dificuldade e não obrigatoriamente por empresas insolventes.²⁹³

²⁸⁸ A mediação e conciliação são compatíveis com a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária, bem como em casos de superendividamento, observadas as restrições legais. CONSELHO DA JUSTIÇA FEDERAL. **Enunciado 45 da I Jornada de Prevenção e Solução Extrajudicial de Litígios do CJF.** Disponível em: <https://www.cjf.jus.br/enunciados/enunciado/900>. Acesso em: 10 out. 2023.

²⁸⁹ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência:** lei 11.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 177.

²⁹⁰ SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência.** 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021. p. 220.

²⁹¹ COSTA, *op. cit.*, p. 179.

²⁹² *Ibid.*, p. 180.

²⁹³ *Ibid.*, p. 180.

Portanto, o legislador utilizou um termo que permite interpretações bastante amplas, tal como empresa em dificuldade, não deixando claro os requisitos e o que se entenderá por “em dificuldade”.²⁹⁴ Contudo, essa amplitude do termo é proposital e compatível com a flexibilidade que se exige de um procedimento de pré-insolvência, tornando tal ferramenta acessível de maneira geral para auxiliar o empresário/sociedade empresária a superar a sua crise, mesmo que em fases precoces.²⁹⁵

Assim, o sistema estimula o uso da autocomposição como ferramenta de tratamento de pré-insolvência por empresas que estejam em dificuldades, mas que ainda tenham condições de negociar com seus credores em condições de equalizar seu passivo e reestruturar suas atividades empresariais com intervenção judicial mínima.²⁹⁶

Daniel Carnio Costa e Alexandre Nasser de Melo destacam que esse sistema de pré-insolvência se mostra como ferramenta adequada para o tratamento da crise do empresário individual, da micro e da pequena empresa, tanto pelo perfil mais simples das suas crises, como também pela menor quantidade de credores envolvidos na negociação. Além disso, ressaltam que esses procedimentos possuem menor custo, se comparados à recuperação judicial ou extrajudicial, ampliando-se assim o acesso a mecanismos de reestruturação para micro e pequenas empresas.²⁹⁷

Contudo, apontam ainda que até mesmo as grandes empresas podem se valer do sistema de pré-insolvência previsto na LREF como estratégia para o enfrentamento da crise, antecipando-se ao problema e evitando o desgaste e o estigma associados aos processos de recuperação judicial.²⁹⁸

Assim, a existência deste instrumento simplificado, desburocratizado e flexível, possibilitará a reestruturação da empresa em crise em um momento precoce e sem os riscos, os custos e os danos de imagem que acabam afugentando muitas empresas do uso da recuperação judicial e extrajudicial.²⁹⁹

²⁹⁴ LEMOS, Adriano Alves. **A nova insolvência empresarial brasileira**: um guia para a reforma na Lei 11.101/2005. Revisado por André Rocha. EXM Partners. 1. ed, 2021. p. 9

²⁹⁵ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 11.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 182.

²⁹⁶ *Ibid.*, p. 180.

²⁹⁷ *Ibid.*, p. 181.

²⁹⁸ *Ibid.*, p. 181.

²⁹⁹ *Ibid.*, p. 184.

Além disso, necessário apontar ainda que, apesar da lei dispor acerca da utilização dos mecanismos de autocomposição de forma antecedente apenas para a recuperação judicial, é certo que tal ferramenta poderá ser utilizada também na recuperação extrajudicial, uma vez que ambas decorrem da mesma *ratio legis*.³⁰⁰

Contudo, a utilização desse mecanismo de pré-insolvência tem como premissa a criação de estímulos para ser eficaz e adequado. Surge, assim, a necessidade de proteger o devedor de execuções individuais, como condição para a criação de um espaço adequado para realização dos acordos com os credores, pois somente se sentarão à mesa para negociar se não puderem prosseguir nas suas execuções individuais.³⁰¹

Deste modo, o devedor somente terá condições de propor um acordo aos seus credores se tiver um espaço de respiro e uma proteção contra as execuções individuais sobre o seu patrimônio, da mesma forma que um credor se sentirá seguro para negociar com o devedor somente se houver uma proteção ao acordo realizado, evitando-se assim que seja prejudicado pelo uso sucessivo de um processo de insolvência.³⁰²

Por fim, apontam os autores que outra importante premissa para correta utilização desse mecanismo está no necessário cuidado para que os devedores não façam o uso predatório dessa ferramenta, tão somente visando prolongar a proteção do *stay period* contra os seus credores.³⁰³

3.3 A NOVA ECONOMIA INSTITUCIONAL

Conforme apontam Marcia Carla Pereira Ribeiro e Eduardo Oliveira Agostinho, o paradigma neoclássico, predominante na teoria econômica, sustenta que as decisões são tomadas com base na racionalidade, que por sua vez, é pautada pelo autointeresse e pela maximização da utilidade, sendo tais premissas que orientam a

³⁰⁰ COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 11.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. p. 185.

³⁰¹ CUEVA, Ricardo Villas Bôas; COSTA, Daniel Carnio. Os mecanismos de pré-insolvência nos PLs 1397/2020 e 4458/2020. **Migalhas**, [s. l.], 21 out. 2020. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/335268/os-mecanismos-depre-insolvencia-nos-pls-1397-2020-e-4458-2020>. Acesso em: 7 out. 2023. p. 1.

³⁰² *Ibid.*, p. 1.

³⁰³ *Ibid.*, p. 1.

Análise Econômica do Direito na linha de pensamento conhecida como Escola de Chicago.³⁰⁴

Contudo, um movimento inicialmente liderado por Thorstein Veblen passou a criticar o modelo teórico neoclássico, defendendo uma ciência econômica que reconhecesse o processo evolutivo das instituições, tendo como principais seguidores de seu pensamento Wesley Mitchell e John Commons e iniciando o que se denominou como Economia Institucional.³⁰⁵

Nesse contexto, John Commons publicou em 1924 a obra “*Legal Foundations of Capitalism*”, considerada uma referência para o institucionalismo, destacando i) a concepção de que o comportamento humano é influenciado pelas instituições; ii) a percepção da interação mútua entre as instituições e os atores econômicos como um processo evolutivo; assim como iii) a necessidade de interdisciplinaridade da Economia com outras Ciências Sociais, notadamente a História, a Sociologia, a Antropologia, a Psicologia e o Direito.³⁰⁶

Portanto, ao enfatizar a importância desses aspectos na racionalidade econômica, os institucionalistas expressaram uma contraposição à abstração que até então orientava o paradigma neoclássico, buscando uma interpretação mais concreta e realista do comportamento humano. Assim, um dos pontos de maior destaque na discordância entre a Economia Institucional e a Escola de Chicago está no emprego da eficiência alocativa como critério a orientar as políticas legislativas.³⁰⁷

No entanto, apesar da sua relevância, a Economia Institucional tem sua metodologia criticada por ser considerada muito descritiva e indutiva, bem como pela ausência de preocupação com o estabelecimento de um quadro teórico mais preciso.³⁰⁸

Exatamente por conta da concordância com tais críticas surgiu a chamada Nova Economia Institucional, mantendo, contudo, a concentração dos estudos sobre as instituições, tendo como principais expoentes, Ronald Harry Coase, Douglass Cecil

³⁰⁴ RIBEIRO, Márcia Carla Pereira; AGUSTINHO, Eduardo Oliveira. Economia Institucional e Nova Economia Institucional. In: RIBEIRO, Marcia Carla; KLEIN, Vinicius (Org.). **O que é análise Econômica do Direito: uma introdução**. Belo Horizonte: Editora Forum, 2011. p. 121

³⁰⁵ CAVALCANTI, Carolina Miranda. A economia institucional e as três dimensões das instituições. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, set-dez 2014, p. 376.

³⁰⁶ RIBEIRO, *op. cit.*, p. 123.

³⁰⁷ *Ibid.*, p. 123.

³⁰⁸ *Ibid.*, p. 123-124.

North e Oliver Eaton Williamson, todos ganhadores do prêmio Nobel de economia pelas suas relevantes contribuições.³⁰⁹

Assim, o novo institucionalismo é uma reação da economia neoclássica à crítica quanto à falta de empiria e de um conceito de instituição no âmbito da teoria econômica ortodoxa. Nesse sentido, Douglass North, deixa claro que seu objetivo é ampliar o conjunto de questões consideradas pelo programa de pesquisa neoclássico, e não o substituir, sendo seguido também por Coase e Williamson.³¹⁰

Buscando desenvolver um raciocínio pautado no método dedutivo, envolto em uma composição teórica mais precisa, segundo Marcia Carla Pereira Ribeiro e Eduardo Oliveira Agostinho as premissas da Nova Economia Institucional são: (i) as instituições são essenciais para a análise econômica; (ii) a definição dessas instituições pode ser entendida e explicada utilizando as ferramentas da teoria econômica; e (iii) o desempenho econômico é influenciado pelas instituições de forma sistemática e preditiva.³¹¹

Com o foco no desempenho econômico das nações a partir das instituições, Douglass North as define como as regras do jogo em uma sociedade. São, portanto, as restrições concebidas pela humanidade que moldam a interação humana, e como consequência, estruturam as interações políticas, econômicas e sociais.³¹² São restrições informais, tais como os tabus, costumes, tradições e códigos de conduta da sociedade, como também as restrições formais, as quais são as constituições, leis, direitos de propriedade, entre outras.³¹³

Para Douglass North, as instituições em uma sociedade têm como função primordial reduzir a incerteza, estabelecendo uma estrutura estável para a interação humana, ainda que esta estrutura não seja necessariamente eficiente. Contudo,

³⁰⁹ ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel. **Direito e economia: análise econômica do direito e das organizações**. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

³¹⁰ CAVALCANTI, Carolina Miranda. A economia institucional e as três dimensões das instituições. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, set-dez 2014, p. 379.

³¹¹ RIBEIRO, Márcia Carla Pereira; AGUSTINHO, Eduardo Oliveira. Economia Institucional e Nova Economia Institucional. In: RIBEIRO, Marcia Carla; KLEIN, Vinicius (Org.). **O que é análise Econômica do Direito: uma introdução**. Belo Horizonte: Editora Forum, 2011. p. 124.

³¹² NORTH, Douglass Cecil. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico**. São Paulo: Três Estrelas, 2018. p. 13.

³¹³ NORTH, Douglass Cecil. Institutions. **The Journal of Economic Perspectives** (1986-1998), v. 5, n. 1, 1991. p. 97.

esclarece o autor que esta estabilidade não contradiz o fato que as instituições se alteram.³¹⁴

Sejam formais ou informais, é certo que as instituições evoluem, e com isso, alteram continuamente as escolhas disponíveis. Para North, a despeito celeridade da mudança institucional que se experimenta, as mudanças à margem das instituições podem ser lentas a ponto de depender de uma perspectiva histórica para percebê-las.³¹⁵

Portanto, o enfoque neoinstitucionalista parte de conceitos neoclássicos, contudo, relativizados ao se considerar a influência das instituições, tendo como conceitos centrais a propriedade, o contrato e os custos de transação.

Além disso, são princípios fundamentais da NEI: i) o consenso de que os indivíduos agem de acordo com seu autointeresse, de acordo com a sua racionalidade, que está sujeita a uma maior limitação do que aquela entendida pela economia neoclássica, e ainda, ii) que estes indivíduos buscam a maximização da riqueza, concebida como a busca de estruturas institucionais que potencializem a capacidade de produção na sociedade.³¹⁶

A NEI concentra seus esforços para a compreensão das instituições em dois níveis de análise social: o Ambiente Institucional e os Arranjos Institucionais. O Ambiente Institucional relaciona-se com a esfera política, e, diante disso, o sistema político, judiciário e a burocracia do estado fazem parte do nível no qual as regras para a organização da atividade econômica são criadas.³¹⁷

Por conta disso, as principais regras deste nível são modificadas ao longo de décadas e séculos,³¹⁸ e as legislações sobre os direitos de propriedade são parte importante destas instituições, visto que são elas que definirão as regras formais sobre

³¹⁴ NORTH, Douglass Cecil. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico**. São Paulo: Três Estrelas, 2018. p. 18.

³¹⁵ *Ibid.*, p. 18.

³¹⁶ RIBEIRO, Márcia Carla Pereira; AGUSTINHO, Eduardo Oliveira. Economia Institucional e Nova Economia Institucional. In: RIBEIRO, Marcia Carla; KLEIN, Vinicius (Org.). **O que é análise Econômica do Direito**: uma introdução. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2011. p. 125.

³¹⁷ WILLIAMSON, Oliver Eaton. Transaction cost economics: how it works; where it is headed. **De Economist**, v. 146, n. 1, p. 23-58, 1998.

³¹⁸ WILLIAMSON, Oliver Eaton. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of economic literature**, p. 595-613, 2000.

a matéria.³¹⁹ A vertente macroinstitucional se preocupa com a gênese, evolução e funcionamento das instituições e o desempenho econômico resultante.³²⁰

Já os arranjos institucionais estão as regras da vertente microinstitucional, que tem o objetivo de estudar as organizações sob a ótica da influência das instituições, com ênfase nos limites verticais das firmas.³²¹ É neste nível que atuam as instituições de governança, e é precisamente neste estágio que as firmas agem estrategicamente para se adaptar às restrições impostas pelos níveis superiores, dando relevância aos custos de transação.³²²

Nesse sentido, Marcia Carla Pereira Ribeiro e Eduardo Oliveira Agostinho apontam que as regras estabelecidas no Ambiente Institucional são importantes, no entanto, enfatizam que são os Arranjos Institucionais entre as partes, em suas relações específicas, que acabam por determinar o processo de produção e de comércio, que impactam diretamente sobre a economia.³²³

Além disso, a Nova Economia Institucional, segundo Furubotn e Richter, também considera que os custos de transação existem e que exercem uma influência expressiva na estrutura das instituições, notadamente nas escolhas econômicas que os indivíduos fazem.³²⁴

Destaca-se que foi por meio da proposição do conceito de custos de transação que Ronald Coase lançou as bases da nova economia institucional, apesar de North e Williamson terem utilizado o conceito de forma diversa.³²⁵ Portanto, os custos de transação podem ser definidos como os custos para se usar o mecanismo de preços,

³¹⁹ WILLIAMSON, Oliver Eaton. Transaction cost economics: how it works; where it is headed. **De Economist**, v. 146, n. 1, p. 23-58, 1998.

³²⁰ LOPES, Daniel Gonçalves. **Custos de transação e direitos de propriedade**: arranjos institucionais da comercialização de energia elétrica no ambiente de contratação livre brasileiro. 2015. 168 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/135115>. Acesso em: 05 jan. 2024.

³²¹ ZYLBERSZTAJN, Decio.; NOGUEIRA, Antonio Carlos Lima. Estabilidade e difusão de arranjos verticais de produção: uma contribuição teórica. **Economia e Sociedade**, v. 11, n. 2, p. 329-346, 2002.

³²² WILLIAMSON, *op. cit.*

³²³ RIBEIRO, Márcia Carla Pereira; AGUSTINHO, Eduardo Oliveira. Economia Institucional e Nova Economia Institucional. In: RIBEIRO, Marcia Carla; KLEIN, Vinicius (Org.). **O que é análise Econômica do Direito**: uma introdução. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2011. p. 127.

³²⁴ FURUBOTN, Eirik G; RICHTER, Rudolf. **Institutions and economic theory**: the contribution of the new institutional economics. University of Michigan Press, 2000. p. 47.

³²⁵ NORTH, Douglass Cecil. Institutions and economic theory. **American Economist**, v. 36, n. 1, 1992. p. 6.

ou ainda, os custos para levar uma transação adiante por meio de uma troca no mercado.³²⁶

Os custos de transação são todos aqueles custos envolvidos em uma transação econômica, tais como a pesquisa de preços, os contratos, assim como o próprio conhecimento do mercado, pois, mesmo a utilização do mercado como mecanismo de alocação de recursos possui seus custos de operação.³²⁷

A partir disso, Oliver Williamson identificou duas espécies de custos de transação que afetam o desempenho das organizações: (i) os custos *ex ante* de negociação e de fixação de contrapartidas e salvaguardas no contrato, e, principalmente, (ii) os custos *ex post*, os quais envolvem o monitoramento, renegociação e adaptação de termos contratuais a novas circunstâncias.³²⁸

Tratam-se, portanto, de custos de diferentes intensidades, que estão presentes e se relacionam com as características das transações, sejam elas realizadas diretamente no mercado aberto, ou ainda quando realizadas dentro de estruturas de firma.³²⁹

Além disso, os custos podem ser de várias ordens, destacando-se os relacionados a aspectos psicológicos dos agentes, e ainda, aqueles relativos aos aspectos da transação, tais como a racionalidade limitada, oportunismo, especificidade dos ativos, incerteza e frequência das transações.³³⁰

Destarte, os custos são encontrados por toda parte, cabendo aos indivíduos sua minimização a partir da escolha do mecanismo de alocação de recursos (firmas, mercado e Estado) que implique o menor custo de transação.^{331 332}

Deste modo, Ronald Coase identifica esses mecanismos de alocação de recursos com as instituições que, em sua teoria, são justamente a firma, o mercado e

³²⁶ COASE, Ronald Harry. The problem of social cost. **The Journal of Law and Economics**, v. 3, n. 1, p. 1-44, 1960. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/724810>. Acesso em: 22 out. 2023.

³²⁷ COASE, Ronald Harry. The Nature of the Firm. **Economica New Series**, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.

³²⁸ WILLIAMSON, Oliver Eaton. **The economic institutions of capitalism**. New York: The Free Press, 1985. p. 388.

³²⁹ *Ibid.*, p. 388.

³³⁰ *Ibid.*, p. 388.

³³¹ COASE, The Nature, *op. cit.*

³³² COASE, The problem, *op. cit.*

o Estado, e assim, o papel de uma instituição, para Coase é o de reduzir os custos de transação existentes.³³³

Por fim, ao buscar entender o motivo pelo qual algumas nações alcançam maior desempenho econômico do que outras ao longo do tempo, Douglass North compreendeu que existe um caráter histórico nas trajetórias das sociedades que é resultado da forma como as suas matrizes institucionais foram estabelecidas e evoluíram.³³⁴

Para o autor, é a cultura que fornece a chave para o caminho da dependência (*path dependence*), termo utilizado para descrever a influência do passado sobre o presente e o futuro.³³⁵ Dependência da trajetória significa que a história é relevante, e exatamente por conta disso não há como compreender as escolhas do presente sem traçar a evolução incremental das instituições.³³⁶

Deste modo, a NEI fornece um arcabouço teórico valioso para compreender os mecanismos que levam à insolvência empresarial e suas ramificações. Sob a perspectiva da NEI, a insolvência não é apenas um resultado de falhas individuais ou de mercado, mas também pode ser profundamente afetada pelas estruturas institucionais vigentes, incluindo o quadro legal, as normas sociais e os códigos de conduta.

Ao analisar as consequências da insolvência empresarial sob a ótica da NEI, torna-se evidente que as instituições desempenham um papel crucial tanto na prevenção quanto na resolução da insolvência. As regras formais, como leis e regulamentos, determinam os procedimentos de falência e reestruturação, influenciando as estratégias empresariais e as decisões de gestão de risco.

Da mesma forma, as instituições informais, como as normas culturais e os valores empresariais, podem impactar a percepção do estigma associado à falência e a disposição dos empresários para buscar ajuda precoce diante de dificuldades financeiras. Assim, a integração da NEI ao estudo da insolvência empresarial amplia

³³³ COASE, Ronald Harry. The problem of social cost. **The Journal of Law and Economics**, v. 3, n. 1, p. 1-44, 1960. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/724810>. Acesso em: 22 out. 2023.

³³⁴ NORTH, Douglass Cecil. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico**. São Paulo: Três Estrelas, 2018. p. 171-172.

³³⁵ NORTH, Douglas Cecil. Desempenho Econômico através do tempo. Tradução de Antonio José Maristello Porto. **Revista de Direito Administrativo**, Rio de Janeiro, v. 255, p. 13-30, set./dez. 2010.

³³⁶ NORTH, Instituições, op. cit., p. 171-172.

a compreensão das dinâmicas subjacentes à falência e destaca a importância de um ambiente institucional propício para a sustentabilidade e recuperação das empresas.

Além disso, ao enfatizar a importância das instituições na moldagem das interações econômicas e na definição dos resultados econômicos, a NEI oferece um arcabouço teórico robusto para entender como as políticas e práticas institucionais influenciam a resiliência e a recuperação das empresas diante de adversidades financeiras.

Conforme será apresentado no capítulo seguinte, o tratamento precoce da insolvência no direito francês ilustra uma aplicação prática dos conceitos da NEI, mostrando como o ambiente institucional pode ser desenhado para promover a estabilidade econômica e a resiliência empresarial.

O sistema *Signaux Faibles* representa uma inovação institucional que utiliza dados e tecnologia para identificar sinais precoces de dificuldades financeiras nas empresas, a partir da coleta e análise de informações institucionais, refletindo a importância atribuída pela NEI ao papel das instituições na facilitação de transações econômicas eficientes e na prevenção de falhas de mercado.

4 O TRATAMENTO PRECOCE DA INSOLVÊNCIA NO DIREITO FRANCÊS

O presente capítulo se dedica à análise contemporânea das estratégias e mecanismos adotados pela França para lidar com a insolvência empresarial de maneira proativa e eficiente. Assim, o estudo se inicia com uma exploração do movimento da União Europeia em direção a uma legislação de insolvência mais eficaz, traçando o percurso desde a Recomendação 2014/135/EU até a implementação da Diretiva 2019/1023 (UE).

Em seguida, passa-se a analisar a abordagem francesa para a prevenção e detecção precoce das dificuldades empresariais, examinando os diversos mecanismos internos e externos de alerta às empresas estabelecidos no direito francês.

Por fim, o presente capítulo também destaca a inovadora experiência francesa com o sistema *Signaux Faibles*, uma iniciativa que integra tecnologia e análise de dados para identificar sinais precoces de insolvência.

Ao abordar estas temáticas, o capítulo não apenas reflete sobre as medidas legislativas e práticas adotadas, mas também sobre como a França se posiciona na vanguarda do tratamento precoce da insolvência, utilizando ferramentas tecnológicas avançadas para antecipar e gerir crises empresariais.

Este panorama oferece uma visão abrangente e atualizada, essencial para compreender como o direito francês se adapta e responde aos desafios econômicos contemporâneos no contexto da insolvência, podendo servir de inspiração para o aprimoramento das legislações falimentares de outros países.

4.1 O MOVIMENTO DA UNIÃO EUROPEIA EM BUSCA DE UMA LEGISLAÇÃO DE INSOLVÊNCIA MAIS EFICIENTE: DA Recomendação 2014/135/EU até A DIRETIVA 2019/1023 (UE)

Antes de se adentrar às especificidades do tratamento precoce da insolvência direito francês, necessário explorar brevemente a evolução significativa das políticas e legislações da União Europeia (UE) em relação à insolvência. Este percurso reflete um esforço contínuo da União Europeia em adaptar suas políticas econômicas e jurídicas às realidades do mercado, buscando não apenas a eficiência na gestão da insolvência, mas também a preservação da viabilidade empresarial e a promoção da recuperação econômica.

4.1.1 Comunicação da Comissão Europeia ao Parlamento Europeu, ao Conselho e ao Comitê Econômico e Social Europeu de 2012

A preocupação da União Europeia com um regime de reestruturação preventiva para as empresas em crise, se iniciou de forma mais contundente no ano de 2012, quando a Comissão Europeia apresentou um comunicado oficial ao Parlamento Europeu, apontando a necessidade de os Estados-Membros reestruturarem suas normas sobre a insolvência empresarial.³³⁷

No documento, a Comissão reconheceu a reforma da justiça como um elemento crucial, com um enfoque particular nas legislações nacionais de falência,

³³⁷ COMISSÃO EUROPEIA. **Comunicação da Comissão Europeia ao Parlamento Europeu, ao Conselho e ao Comitê Econômico e Social Europeu: Uma nova abordagem europeia da falência e insolvência das empresas.** 12 dez. 2012. Disponível em: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-17876-2012-INIT/pt/pdf>. Acesso em: 8 dez. 2023.

buscando definir uma nova abordagem para a insolvência, focando na criação de um clima empresarial mais favorável.³³⁸

Para tanto, logo em sua introdução, o comunicado apontou para a necessidade de aumentar a eficiência da justiça e modernização do regulamento da União Europeia, com a adoção de medidas para promover a recuperação econômica, dinamizar o investimento e proteger o emprego. Também recomenda a criação de um sistema eficiente de recuperação e reorganização das empresas, que lhes possibilite sobreviver às crises financeiras, bem como funcionarem de maneira mais eficaz e, quando necessário, proceder a uma oportunidade de reestruturação.³³⁹

Assim, o comunicado destacou que as reformas das legislações nacionais de falência são um instrumento importante para promover a recuperação econômica das empresas, e que o desafio consiste em resolver de forma adequada e célere as dificuldades financeiras do devedor, protegendo em simultâneo os interesses legítimos dos credores e garantido o acesso de todas as partes à justiça.³⁴⁰

Quanto ao tratamento da insolvência, o comunicado apontou para a necessidade de instrumentos de alerta precoce, por se tratar de uma das medidas que reforçam de forma significativa a eficiência do sistema jurídico falimentar.³⁴¹

Nesse sentido, ressaltou-se no comunicado que em um estudo da dinâmica empresarial conduzido pela Comissão, em 2011, demonstrou que a quase totalidade dos países em que se considera que há um sistema de falência eficiente adotam instrumentos de alerta precoce altamente eficientes.³⁴²

Além disso, o comunicado identificou a necessidade de resolver os problemas das diferenças existentes entre as legislações de insolvência em cada país, compreendendo que uma maior compatibilidade das normas que regulam os processos de insolvência nos países membros pode melhorar o funcionamento do mercado interno, pois, embora a diversidade das legislações entre os países seja

³³⁸ COMISSÃO EUROPEIA. **Comunicação da Comissão Europeia ao Parlamento Europeu, ao Conselho e ao Comitê Econômico e Social Europeu: Uma nova abordagem europeia da falência e insolvência das empresas.** 12 dez. 2012. Disponível em: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-17876-2012-INIT/pt/pdf>. Acesso em: 8 dez. 2023.

³³⁹ *Ibid.*

³⁴⁰ *Ibid.*

³⁴¹ *Ibid.*

³⁴² *Ibid.*

legítima, podem acabar conduzindo ao problema da seleção abusiva do foro (fórum shopping).³⁴³

O comunicado apresentou seis áreas nas quais a aproximação das legislações nacionais poderia ser benéfica: 1) as regras de acesso à segunda oportunidade aos empresários em caso de falência de boa-fé; 2) harmonização dos períodos de suspensão para incentivarem a segunda oportunidade em condições equitativas entre os países do bloco; 3) compatibilização das hipóteses de abertura dos processos de insolvência e da declaração obrigatória de insolvência pelo devedor; 4) regras relativas à quem são os legitimados a instaurar o processo de insolvência; 5) maior aproximação das normas que regulam a reclamação e verificação dos créditos, incluindo os procedimentos, os prazos, as sanções e consequências do seu descumprimento; e 6) maior compatibilidade entre as normas aplicáveis aos planos de reestruturação, especificamente quanto a identificação das partes que podem atuar como promotores do plano e também à adoção, alteração e verificação dos planos, e ainda, as regras quanto a divisão dos credores em categorias e as maiorias exigidas na aprovação.³⁴⁴

O comunicado trouxe ao Parlamento Europeu a necessidade de um tratamento diferenciado e mais benéfico às pequenas e médias empresas, buscando soluções para reduzir os custos da sua reestruturação e apoiando tanto na prevenção, como também na pós-falência e segunda oportunidade, assim como nos acordos extrajudiciais e nos processos judiciais.³⁴⁵

4.1.2 Recomendação 2014/135/EU

Dando sequência a este movimento, já no ano de 2014, a Comissão Europeia publicou a Recomendação 2014/135/EU, buscando formas de assegurar que empresas viáveis com dificuldades financeiras tenham acesso a legislações nacionais de insolvência para se reestruturar precocemente e evitar insolvência, maximizando o

³⁴³ COMISSÃO EUROPEIA. **Comunicação da Comissão Europeia ao Parlamento Europeu, ao Conselho e ao Comitê Econômico e Social Europeu: Uma nova abordagem europeia da falência e insolvência das empresas.** 12 dez. 2012. Disponível em: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-17876-2012-INIT/pt/pdf>. Acesso em: 8 dez. 2023.

³⁴⁴ *Ibid.*

³⁴⁵ *Ibid.*

valor para credores, empregados, proprietários e a economia em geral, bem como uma segunda oportunidade aos empresários honestos em situação de falência.³⁴⁶

Além disso, mais uma vez a recomendação enfatizou a necessidade de harmonização das legislações nacionais para reduzir custos, aumentar as taxas de recuperação de créditos e facilitar a reestruturação de grupos empresariais transnacionais.³⁴⁷

Conforme se apontou, as discrepâncias entre as legislações dos Estados-Membros tornam mais difícil a concessão e adoção de planos de reestruturação coerentes para grupos empresariais transnacionais, bem como funcionam como um desincentivo para as empresas que pretendem se estabelecer em diferentes Estados-Membros.³⁴⁸

Desta forma, como no comunicado do ano de 2012, a Recomendação 2014/135/EU manteve a preocupação com as pequenas e médias empresas, ao afirmar que poderão se beneficiar de uma abordagem mais coerente, uma vez que não dispõem dos recursos necessários para os custos elevados de uma reestruturação.³⁴⁹

4.1.3 Proposta Diretiva 2016/0359

No ano de 2016, a Comissão Europeia apresentou pela primeira vez um conjunto de regras sobre insolvência que resultou na Proposta Diretiva 2016/0359 do Parlamento Europeu e do Conselho, relativa aos quadros jurídicos em matéria de reestruturação preventiva, à concessão de uma segunda oportunidade e às medidas destinadas a aumentar a eficiência dos processos de reestruturação, insolvência e quitação, alterando a Diretiva 2012/30/EU.³⁵⁰

³⁴⁶ COMISSÃO EUROPEIA. **Recomendação 2014/135/EU**: recomendação da Comissão de 12 de março de 2014 sobre uma nova abordagem em matéria de falência e de insolvência das empresas. 14 mar. 2014. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014H0135&from=EN>. Acesso em: 8 dez. 2023.

³⁴⁷ *Ibid.*

³⁴⁸ *Ibid.*

³⁴⁹ *Ibid.*

³⁵⁰ *Ibid.*

Objetivo principal da proposta foi buscar reduzir os obstáculos mais importantes à livre circulação de capitais resultantes das diferenças dos quadros jurídicos em matéria de insolvência e de reestruturação em vigor nos Estados-Membros.³⁵¹

Com isso, se buscou assegurar que todos os Estados-Membros aplicassem princípios essenciais em quadros jurídicos eficazes em matéria de reestruturação preventiva e concessão de uma segunda oportunidade, assim como adotassem medidas para tornar todos os tipos de processos de insolvência mais eficientes, com a redução da sua duração e dos custos associados, e como consequência, promovendo sua qualidade.³⁵²

Apontou-se, na ocasião, que uma maior convergência dos processos de insolvência e de reestruturação contribuirá para uma maior segurança jurídica dos investidores transfronteiriços, bem como incentivará a reestruturação em tempo útil de empresas viáveis em dificuldades financeiras. Isso porque, a ineficiência e divergência das legislações de insolvência fazem com que os investidores tenham mais dificuldades para avaliar o risco de crédito, em especial quando se trata de investimentos transfronteiriços.³⁵³

Destaca-se na proposta o incentivo para que o Estados-Membros assegurem o acesso de devedores e empresários a instrumentos de alerta rápido que detectem a deterioração da atividade empresarial e os avisem da necessidade de agir com urgência para reverter a situação.³⁵⁴

São instrumentos cujo objetivo é identificar precocemente problemas financeiros, permitindo uma intervenção em tempo hábil para evitar a insolvência da empresa. Para tanto, a proposta estabelece que deve haver acesso a informações pertinentes, claras, concisas e facilmente compreensíveis sobre esses instrumentos de alerta rápido e os meios disponíveis para reestruturação tempestiva ou obtenção da quitação da dívida pessoal.³⁵⁵

³⁵¹ COMISSÃO EUROPEIA. **Proposta Diretiva 2016/0359 (COD)**: proposta de diretiva do Parlamento Europeu e do Conselho sobre quadros de reestruturação preventiva, segunda oportunidade e medidas para aumentar a eficiência dos processos de reestruturação, insolvência e quitação e alteração da Diretiva 2012/30/UE. 22 nov. 2016. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016PC0723>. Acesso em: 8 dez. 2023.

³⁵² *Ibid.*

³⁵³ *Ibid.*

³⁵⁴ *Ibid.*

³⁵⁵ *Ibid.*

Tal mecanismo está previsto no artigo 3.º da proposta de diretiva. Destaca-se que no item 2 do referido artigo, previu-se que caberia aos Estados-Membros assegurar o acesso dos devedores e empresários a informações pertinentes atualizadas, concisas e facilmente inteligíveis sobre os instrumentos de alerta rápido e os meios colocados à disposição para a reestruturação da empresa ou da quitação da sua dívida pessoal.³⁵⁶

Outro importante destaque na diretiva está no item 3 do mesmo artigo 3º, que estabeleceu que os Estados-Membros poderiam limitar estes instrumentos de alerta rápido às pequenas e médias empresas ou aos empresários.³⁵⁷

4.1.4 Diretiva (UE) 2019/1023

Por fim, no ano de 2019, o Parlamento Europeu e o Conselho publicaram a Diretiva (UE) 2019/1023 sobre os regimes de reestruturação preventiva, o perdão de dívidas e as inibições, e sobre as medidas destinadas a aumentar a eficiência dos processos relativos à reestruturação, à insolvência e ao perdão de dívidas.³⁵⁸

Em seu artigo 1.º, item, 1, a diretiva estabelece o seu objeto, propondo-se a estabelecer regras relativas aos regimes de reestruturação preventiva à disposição dos devedores com dificuldades financeiras, caso exista uma probabilidade de insolvência, destinadas a evitar a insolvência e a garantir a viabilidade do devedor (alínea “a”), garantir processos de perdão de dívidas aos empresários insolventes (alínea “b”), e ainda, garantir medidas que se destinam a aumentar a eficiência dos processos de reestruturação, insolvência e perdão de dívidas (alínea “c”).³⁵⁹

A necessidade de tratamento precoce da crise empresarial consta como premissa fundamental da Diretiva (UE) 2019/1023. Nesse sentido, nas considerações iniciais da diretiva, mais especificamente no item 22, o texto apresentado deixa claro ao estabelecer que quanto mais cedo um devedor puder deletar suas dificuldades

³⁵⁶ COMISSÃO EUROPEIA. **Proposta Diretiva 2016/0359 (COD)**: proposta de diretiva do Parlamento Europeu e do Conselho sobre quadros de reestruturação preventiva, segunda oportunidade e medidas para aumentar a eficiência dos processos de reestruturação, insolvência e quitação e alteração da Diretiva 2012/30/UE. 22 nov. 2016. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016PC0723>. Acesso em: 8 dez. 2023.

³⁵⁷ *Ibid.*

³⁵⁸ PARLAMENTO EUROPEU; CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. **Diretiva (UE) 2019/1023 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de junho de 2019**. Jornal Oficial da União Europeia, [S.l.], 20 jun. 2019. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L1023&from=EN>. Acesso em: 10 dez. 2023.

³⁵⁹ *Ibid.*

financeiras e tomar medidas adequadas, maior será a probabilidade de evitar uma insolvência iminente, bem como tornará mais ordenado e eficiente o processo de liquidação, quando a viabilidade da empresa estiver comprometida.³⁶⁰

Além disso, a diretiva parte da premissa de que os mecanismos de alerta deverão indicar quando o devedor não efetuou determinados tipos de pagamentos, e podem ser elaborados tanto pelos Estados-Membros como também por entidades privadas, desde que o objetivo especificado na diretiva seja atingido.³⁶¹

A diretiva também estabelece como premissa que os Estados-Membros poderão adaptar os instrumentos de alerta precoce de acordo com o porte da empresa, a exemplo do tratamento facilitado dispendido às pequenas e médias empresas.³⁶²

Esta necessidade de alerta precoce da insolvência está associada também a outra premissa da diretiva que se refere ao tratamento facilitado às pequenas e médias empresas, citando que a criação de instrumentos de alerta precoce auxilia no processo, dada a realidade de que as pequenas e médias empresas têm recursos limitados para contratar peritos, conforme item 17 das considerações iniciais.³⁶³

As regras atinentes aos instrumentos de alerta precoce igualmente foram estabelecidas no artigo 3.º da diretiva, com maior detalhamento em relação ao que foi estabelecido na Proposta Diretiva 2016/0359, mencionada acima.³⁶⁴

O item 1 do artigo 3.º estabelece que os Estados Membros devem assegurar aos devedores o acesso a um ou mais instrumentos de alerta precoce, que sejam claros e transparentes, e que permitam detectar as circunstâncias que podem dar origem a uma provável insolvência, e que permitam avisá-los da necessidade de agir sem demora.³⁶⁵

³⁶⁰ PARLAMENTO EUROPEU; CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. **Diretiva (UE) 2019/1023 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de junho de 2019.** Jornal Oficial da União Europeia, [S.l.], 20 jun. 2019. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L1023&from=EN>. Acesso em: 10 dez. 2023.

³⁶¹ *Ibid.*

³⁶² *Ibid.*

³⁶³ *Ibid.*

³⁶⁴ *Ibid.*

³⁶⁵ *Ibid.*

O maior destaque está no fato de que item 1 do artigo 3.º estabelece ainda, de forma expressa, que os Estados-Membros podem utilizar tecnologias informáticas atualizadas nos instrumentos de alerta precoce aos devedores.³⁶⁶

No item 2 do artigo 3.º, a diretiva prevê que os instrumentos de alerta precoce podem incluir mecanismos de alerta no caso em que o devedor não tenha efetuado determinados tipos de pagamento (alínea “a”), serviços de aconselhamento prestados por organizações públicas ou privadas (alínea “b”), assim como incentivos para que terceiros que tenham informações pertinentes sobre a situação do devedor, tais como os contabilistas e as autoridades fiscais ou de segurança social, possam sinalizar uma evolução negativa ao devedor (alínea “c”).³⁶⁷

O item 3 do artigo 3.º determina que os Estados-Membros devem assegurar o acesso aos devedores e representantes dos trabalhadores às informações pertinentes e atualizadas sobre a disponibilidade de instrumentos de alerta precoce e dos procedimentos relativos à reestruturação da empresa.

Já o item 4 do artigo 3.º prevê, ainda, que os Estados-Membros devem disponibilizar ao público as informações sobre o acesso aos instrumentos de alerta precoce, em especialmente para as pequenas e médias empresas, tais informações devem ser facilmente acessíveis e disponibilizadas em um formato que facilite a sua consulta.

Por fim, o item 5 do artigo 3.º estabelece que os Estados-Membros podem prestar apoio aos representantes dos trabalhadores para a avaliação da situação econômica do devedor.

4.2 A PREVENÇÃO-DETECÇÃO PRECOCE DA DIFICULDADE EMPRESARIAL NO DIREITO FRANCÊS: OS MECANISMOS DE ALERTA

Como se verificou no tópico anterior, a detecção e o tratamento precoce da crise empresarial estiveram no centro de todas as mais recentes reformas da legislação falimentar francesa. Exatamente por conta disso é que o Governo Francês,

³⁶⁶ PARLAMENTO EUROPEU; CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. **Diretiva (UE) 2019/1023 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de junho de 2019.** Jornal Oficial da União Europeia, [S.l.], 20 jun. 2019. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L1023&from=EN>. Acesso em: 10 dez. 2023.

³⁶⁷ *Ibid.*

inclusive, incluiu a identificação e o tratamento precoce da crise empresarial como uma orientação prioritária no *Plan d'action pour la croissance et la transformation des entreprises* (PACTE).³⁶⁸

Parte-se do pressuposto de que a existência de sistemas de alerta precoce pode ajudar a conciliar o interesse do devedor em superar as dificuldades com o menor sacrifício possível, ao mesmo tempo em que, possivelmente, serão mantidos alguns dos seus ativos, no interesse dos seus credores em obter a máxima satisfação possível, além do interesse coletivo geral na preservação das empresas, dos empregos e da economia em geral.³⁶⁹

Exatamente por conta disso, o ordenamento jurídico francês prevê uma série de procedimentos para identificação e tratamento precoce da crise empresarial.³⁷⁰ Como já apresentado anteriormente, foram iniciados pela lei de 1º de março de 1984 e aprimorados desde então por diferentes reformas.³⁷¹

O objetivo é chamar a atenção dos dirigentes sobre qualquer fato que possa comprometer a continuidade da operação, para tomarem as medidas necessárias para remediar o mais rápido possível as dificuldades da empresa. Sendo assim, deve existir uma ameaça real à continuidade da operação. Para maior eficácia do sistema, os alertas podem ser acionados por diferentes pessoas, sejam internas ou externas à empresa.³⁷²

Além disso, para incentivar o empresário a agir em um estágio inicial, contrariando seu incentivo a ignorar ou até mesmo esconder sintomas de dificuldade para não os tornar públicos, prejudicando assim a confiança nele por parte de seus

³⁶⁸ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE ET DES FINANCES. **Le Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises**. 1 jun. 2018. Disponível em: <https://www.gouvernement.fr/sites/default/files/contenu/piece-jointe/2018/06/bro-a4-pacte-web.pdf>. Acesso em: 20 dez. 2023.

³⁶⁹ BALP, Gaia. Early Warning Tools at the Crossroads of Insolvency Law and Company Law. **Global Jurist**, [S.L.], v. 19, n. 2, p. 1-22, 22 jan. 2019. Walter de Gruyter GmbH. Disponível em: <https://doi.org/10.1515/gj-2018-0037>. Acesso em: 20 dez. 2023.

³⁷⁰ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. **Alertes pour la prévention des difficultés des entreprises**. 5 jan. 2022. Disponível em: <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F22321>. Acesso em: 20 dez. 2023.

³⁷¹ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 31.

³⁷² *Ibid.*, p. 31.

credores e contrapartes contratuais, os procedimentos devem ser projetados para atender às preocupações de confidencialidade.³⁷³

4.2.1 Os alertas acionados por pessoas internas à empresa

Os procedimentos de alerta internos à empresa se destinam a provocar uma reação ou até um diálogo com a direção dentro da empresa antes que as dificuldades encontradas se tornem insuperáveis. Nesse sentido, a iniciativa desses alertas pertence ao *commissaires aux comptes*, ao *Comité Social et Économique (CSE)*, ou ainda, aos sócios da empresa.³⁷⁴

4.2.1.1 O alerta acionado pelos *commissaires aux comptes*.

O procedimento de alerta realizado pelos *commissaire aux comptes*, os quais são os funcionários públicos que atuam como revisores oficiais de contas, está previsto nos artigos L234-1 a L234-4 do *Code de Commerce*, no título das disposições comuns às diversas sociedades comerciais.³⁷⁵

Os *commissaires* deverão agir quando identificarem fatos suscetíveis de comprometer a continuidade das atividades da empresa. Trata-se de um dever do *commissaire*, que somente estará dispensado dessa atribuição se os dirigentes da empresa já iniciaram um procedimento de *conciliation ou de sauvegarde*.³⁷⁶

No entanto, tais fatos devem ser suficientemente graves para ameaçar a continuidade da atividade da empresa em um futuro previsível. Portanto, simples fatos muito distantes não devem ser considerados, como, por exemplo, uma insuficiência de investimento em pesquisa.³⁷⁷

No caso das sociedades anônimas, após a constatação dos fatos que possam comprometer a continuidade da empresa, o *commissaire* irá solicitar explicações ao

³⁷³ BALP, Gaia. Early Warning Tools at the Crossroads of Insolvency Law and Company Law. **Global Jurist**, [S.L.], v. 19, n. 2, p. 1-22, 22 jan. 2019. Walter de Gruyter GmbH. Disponível em: <https://doi.org/10.1515/gj-2018-0037>. Acesso em: 20 dez. 2023.

³⁷⁴ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 33.

³⁷⁵ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. LÉGIFRANCE. **Code de commerce**. 1 dez. 2023. Disponível em: https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000005634379/. Acesso em: 20 dez. 2023.

³⁷⁶ HOUIN-BRESSAND, Caroline; MONSÉRIÉ-BON, Marie-Hélène; SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne. **Droit des entreprises en difficulté**. 13. ed. Paris: Lgdj, 2022. p. 114.

³⁷⁷ ANTONINI-COCHIN, *op. cit.*, p. 35.

presidente do conselho de administração ou da diretoria, preferencialmente por carta registrada com aviso de recebimento. Esta primeira etapa do procedimento é confidencial, limitando o diálogo entre os dirigentes e o *commissaire*.³⁷⁸

Se a administração não apresentar uma resposta no prazo de quinze dias, ou ainda, se a resposta recebida não for satisfatória para assegurar a continuidade das atividades da empresa, o *commissaire* deverá convidar por carta registrada com aviso de recebimento ao presidente do conselho de administração ou a diretoria da empresa para que seja convocado o conselho de administração ou o conselho fiscal para deliberarem sobre os fatos constatados.³⁷⁹

Além disso, caberá ao *commissaire*, ainda, enviar uma cópia do convite ao presidente do tribunal do comércio, podendo requisitar que seja ouvido pelo presidente, conforme artigo L234-1, assim como deverá obrigatoriamente participar desta reunião de deliberação, e a partir desse momento, o procedimento perde o seu caráter confidencial.³⁸⁰

Caso o presidente do conselho de administração deixe de convocar o conselho para deliberação, ou ocorrendo a reunião, o *commissaire* não tenha sido convidado, e ainda, se apesar da deliberação, a continuação das atividades da empresa permanecer comprometida, a consequência será a convocação de uma assembleia geral de acionistas para decidirem sobre a situação econômica e financeira da empresa, com base em um relatório elaborado pelo *commissaire*, conforme determina o artigo L234-1 do *Code de Commerce*.³⁸¹

Na ausência de convocação da assembleia pelos dirigentes, o próprio *commissaire* poderá convocar a assembleia e definir a ordem do dia. Além disso, caso o *commissaire* conclua que as decisões tomadas em assembleia não garantem a continuidade das atividades empresariais, deverá informar ao tribunal do comércio sobre as todas as medidas que foram tomadas, comunicando os resultados obtidos, e se entender necessário, poderá solicitar ainda ser ouvido pelo tribunal.³⁸²

³⁷⁸ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 36.

³⁷⁹ HOUIN-BRESSAND, Caroline; MONSÉRIÉ-BON, Marie-Hélène; SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne. **Droit des entreprises en difficulté**. 13. ed. Paris: Lgdj, 2022. p. 117.

³⁸⁰ ANTONINI-COCHIN, *op. cit.*, p. 36.

³⁸¹ HOUIN-BRESSAND, *op. cit.*, p. 118.

³⁸² ANTONINI-COCHIN, *op. cit.*, p. 37.

Para os demais tipos societários, o procedimento é mais simples, ocorrendo em três etapas. Inicialmente o *commissaire* irá solicitar ao administrador explicações, o qual deverá responder em quinze dias. A resposta será comunicada ao comitê de empresa (na falta deste, aos representantes dos funcionários) e, se houver, também ao conselho fiscal. Com o recebimento da resposta ou na ausência de resposta em quinze dias, o *commissaire* informará o presidente do tribunal de comércio, podendo solicitar que seja ouvido pelo presidente do tribunal.³⁸³

Da mesma forma que ocorre com as sociedades anônimas, caso o administrador não apresente resposta, ou apresentando, o *commissaire* entender que a despeito das decisões tomadas, a continuidade da operação segue comprometida, deverá elaborar um relatório especial e convidar o dirigente para convocar uma assembleia geral para deliberar sobre os fatos identificados no prazo de quinze dias.³⁸⁴

Se, ao ser realizada a reunião da assembleia geral, o *commissaire* constatar que as decisões tomadas não asseguram a continuidade da operação, deverá informar suas ações ao presidente do tribunal de comércio, comunicando os resultados, e facultativamente, poderá requerer que ser ouvido pelo presidente do tribunal.³⁸⁵

Tanto para as sociedades anônimas quanto para os demais tipos de sociedades, o *commissaire* que havia acionado um procedimento de alerta e depois entendeu que poderia encerrá-lo, poderá retomar o procedimento dentro de um prazo de seis meses a partir do seu acionamento, nos casos em que, a despeito dos elementos que motivaram sua avaliação, a continuidade da operação permanecer comprometida e a urgência exige a adoção de medidas imediatas.³⁸⁶

O *commissaire aux comptes*, no exercício do alerta, poderá incorrer em responsabilidade civil devido a falhas cometidas durante o exercício de sua função, assim como responsabilidade penal se praticar algum ato delituoso.³⁸⁷

³⁸³ HOUIN-BRESSAND, Caroline; MONSÉRIÉ-BON, Marie-Hélène; SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne. **Droit des entreprises en difficulté**. 13. ed. Paris: Lgdj, 2022. p. 121.

³⁸⁴ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 37-38.

³⁸⁵ HOUIN-BRESSAND, *op. cit.*, p. 121.

³⁸⁶ ANTONINI-COCHIN, *op. cit.*, p. 38.

³⁸⁷ HOUIN-BRESSAND, *op. cit.*, p. 123.

Como se verificou, a confidencialidade deste procedimento de alerta diminui à medida que avança e passa por suas etapas, trazendo consequências negativas ao empresário, e explica por que ela pode ser mal recebida pelos gestores e pouco utilizada pelos *commissaires* em favor de um alerta informal.

4.2.1.2 O alerta acionado pelo *Comité Social et Économique* (CSE)

O direito de alerta reconhecido ao CSE, o órgão representativo da classe de trabalhadores, tem como pressuposto que as dificuldades enfrentadas por uma empresa sempre trazem consequências para seus funcionários.³⁸⁸

A implementação desta técnica de prevenção-deteção de dificuldade empresarial requer a resposta a duas perguntas: quem tem exatamente a iniciativa do alerta e segundo qual critério? Quanto a iniciativa, devido à fusão das diferentes instâncias representativas dos trabalhadores, a iniciativa do alerta passou a ser exclusivamente do CSE.³⁸⁹

Já quanto ao critério, o artigo L2312-63 do Código do Trabalho estabelece que o comitê poderá acionar o alerta quando tiver conhecimento de fatos que possam afetar de forma preocupante a situação econômica da empresa. Deste modo, não exige fatos que possam interromper a continuidade da operação, mas apenas fatos que possam causar preocupação sobre a evolução da empresa.³⁹⁰

Portanto, o critério legal para acionar o alerta é mais amplo do que aquele imposto aos *commissaires aux comptes*³⁹¹, pois não se baseia na análise puramente contábil da empresa. As fontes de informação disponíveis para o CSE são mais variadas, incluindo documentos contábeis fornecidos pelo *commissaire*, mas podem incluir também informações dos próprios funcionários.³⁹²

³⁸⁸ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 39.

³⁸⁹ *Ibid.*, p. 39-40.

³⁹⁰ HOUIN-BRESSAND, Caroline; MONSÉRIÉ-BON, Marie-Hélène; SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne. **Droit des entreprises en difficulté**. 13. ed. Paris: Lgdj, 2022. p. 127.

³⁹¹ *Ibid.*, p. 127.

³⁹² ANTONINI-COCHIN, *op. cit.*, p. 40.

Assim, todos os indicadores que possam prenunciar uma falência da empresa e comprometer a situação dos funcionários, podem ser considerados pelo comitê, que não tem nenhuma obrigação de acionamento.³⁹³

Quanto ao procedimento de alerta do CSE, este não se difere muito daquele previsto para o *commissaire aux comptes*, e o objetivo é o mesmo: fazer com que os gestores reajam e iniciem uma discussão sobre as dificuldades da empresa.³⁹⁴

Inicialmente, o CSE poderá solicitar explicações ao empregador sobre os fatos que o preocupam. A solicitação é automaticamente incluída na pauta da próxima sessão do comitê e deve, se necessário, ser comunicada ao *commissaire aux comptes*. Durante a sessão do comitê, o administrador da empresa pode fornecer explicações suficientes e o procedimento termina.³⁹⁵

Contudo, pode acontecer de o administrador se recusar a responder às perguntas, cometendo assim um delito de obstrução ao funcionamento do comitê, ou ainda, apresentar respostas insuficientes. Nesse caso, o CSE irá redigir um relatório que visa a analisar a situação econômica da empresa, que será encaminhado ao administrador da empresa e ao *commissaire aux comptes*, que dará a sua opinião sobre as ações a serem tomadas após o alerta.³⁹⁶

O procedimento pode se encerrar nesta etapa, salvo se o relatório concluir sobre a necessidade de informar suas conclusões, seja ao órgão encarregado da administração da empresa, seja ao encarregado da supervisão, ou simplesmente informar os sócios, ou membros do grupo sobre o conteúdo do relatório.³⁹⁷

Sendo a hipótese de necessidade de encaminhamento ao órgão encarregado da administração ou supervisão da empresa, a questão deverá ser incluída na pauta da próxima reunião do conselho de administração ou supervisão, quando o empregador deverá fornecer uma resposta motivada às perguntas feitas.³⁹⁸

Por outro lado, sendo o caso de apresentar simples informação aos membros do grupo, a eficácia do alerta será menor, uma vez que são os gestores que transmitem o relatório do comitê e a opinião do contador aos associados

³⁹³ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 40.

³⁹⁴ HOUIN-BRESSAND, Caroline; MONSÉRIÉ-BON, Marie-Hélène; SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne. **Droit des entreprises en difficulté**. 13. ed. Paris: Lgdj, 2022. p. 130.

³⁹⁵ ANTONINI-COCHIN, *op. cit.*, p. 40.

³⁹⁶ HOUIN-BRESSAND, *op. cit.*, p. 131.

³⁹⁷ ANTONINI-COCHIN, *op. cit.*, p. 41.

³⁹⁸ *Ibid.*, p. 41.

individualmente, não existindo uma obrigação de convocar uma assembleia geral para deliberação, sendo tão somente facultado aos sócios.³⁹⁹

O procedimento de alerta é mantido confidencial em todas as etapas, conforme previsão expressa do artigo L2312-67 do Código do Trabalho, que dispõe que as informações sobre a empresa comunicadas têm por natureza um caráter confidencial, e toda pessoa que possa acessá-las está sujeita a uma obrigação de discrição em relação a elas.⁴⁰⁰

4.2.1.3 O alerta acionado pelos sócios ou acionistas

Da mesma forma que os empregados, os membros da sociedade empresarial também são impactados diretamente por quaisquer dificuldades ou disfunções que acometam a empresa. Por conta disso, além de poderem pedir a indicação de um administrador provisório ou de um especialista em gestão, a legislação também concede aos sócios ou acionistas o direito de acionar um mecanismo de alerta.⁴⁰¹

A iniciativa do alerta pertence apenas aos sócios não gestores das sociedades de responsabilidade limitada, aos acionistas de sociedades anônimas e aos acionistas de sociedades em comandita por ações que detenham ao menos 5% do capital social, conforme artigo L. 225-232, podendo ser exercido o direito de alerta somente duas vezes por exercício fiscal.⁴⁰²

Neste caso, estes sócios têm a possibilidade de fazer perguntas escritas aos dirigentes sobre uma ou mais transações realizadas pela sociedade empresária, assim como qualquer fato que possa comprometer a continuidade das atividades empresariais, não estando sujeitos a uma obrigação de confidencialidade.⁴⁰³

Após receberem a pergunta, os dirigentes são obrigados a apresentar a resposta por escrito dentro de um prazo de um mês, sob pena da sua

³⁹⁹ HOUIN-BRESSAND, Caroline; MONSÉRIÉ-BON, Marie-Hélène; SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne. **Droit des entreprises en difficulté**. 13. ed. Paris: Lgdj, 2022. p. 132.

⁴⁰⁰ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 41.

⁴⁰¹ *Ibid.*, p. 41-42.

⁴⁰² HOUIN-BRESSAND, *op. cit.*, p. 134.

⁴⁰³ ANTONINI-COCHIN, *op. cit.*, p. 43.

responsabilização civil pelo delito de obstrução. Dentro deste mesmo prazo, uma cópia da resposta deverá ser enviada também ao *commissaire aux comptes*.⁴⁰⁴

Embora o alcance deste procedimento seja limitado, já que não resulta em uma deliberação da assembleia geral, ele tem o mérito de, se necessário, provocar uma reação dos dirigentes e do *commissaire*, que, por sua vez, poderá sempre iniciar o seu procedimento de alerta, se concluir ser pertinente.⁴⁰⁵

4.2.1.4 O *auto-diagnostic de l'entreprise*

Por fim, necessário citar ainda a hipótese de alerta que ocorre quando o próprio empresário, ao identificar que está com alguma dificuldade na sua empresa, tem a possibilidade de iniciar um processo de diagnóstico preventivo (*auto-diagnostic de l'entreprise*), buscando identificar a origem das suas dificuldades, a fim de tomar as medidas necessárias o mais rápido possível.⁴⁰⁶

Para tanto, o empresário poderá utilizar, por exemplo, as ferramentas de diagnóstico⁴⁰⁷ fornecidas pelo *Centre d'information sur la prévention des entreprises*

⁴⁰⁴ HOUIN-BRESSAND, Caroline; MONSÉRIÉ-BON, Marie-Hélène; SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne. **Droit des entreprises en difficulté**. 13. ed. Paris: Lgdj, 2022. p. 135-136.

⁴⁰⁵ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 43.

⁴⁰⁶ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. **Alertes pour la prévention des difficultés des entreprises**. 5 jan. 2022. Disponível em: <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F22321>. Acesso em: 20 dez. 2023.

⁴⁰⁷ Tratam-se de ferramentas de auto-diagnóstico, realizadas por contadores, advogados e magistrados consulares honorários, e que são oferecidas pelos *Centre d'information sur la prévention des entreprises en difficulté (CIP)*. Elas permitem que as TPEs (microempresas) compreendam melhor suas dificuldades e, assim, identifiquem soluções para tratá-las. BPIFRANCE-CREATION. **Autodiagnostic TPE**. 1 jul. 2021. Disponível em: <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/prevenir-traiter-difficultes/prevention-difficultes/autodiagnostic-tpe>. Acesso em: 20 dez. 2023.

*en difficulté (CIP)*⁴⁰⁸, que permitem avaliar de forma objetiva o grau das dificuldades econômico-financeiras.⁴⁰⁹

4.2.2 Os alertas acionados por pessoas externas à empresa

Além dos alertas internos à empresa, coexistem também procedimentos de iniciativa de pessoas externas à empresa. São dois tipos de alertas que podem ser acionados de fora da empresa: o primeiro é a intervenção espontânea do presidente do tribunal de comércio ou do tribunal judiciário, enquanto o segundo é aquele acionado *groupements de prévention agréés*.⁴¹⁰

4.2.2.1 O alerta acionado pelo presidente do tribunal do comércio

O artigo L. 611-2 do *Code de Commerce* estabelece que o presidente do tribunal de comércio poderá convocar os dirigentes de empresas quando resultar de qualquer ato, documento ou procedimento que uma sociedade comercial, um agrupamento de interesse econômico ou uma empresa individual, comercial ou artesanal, esteja enfrentando dificuldades que possam comprometer a continuidade das atividades, atribuindo ao magistrado um papel essencial na prevenção de dificuldades empresariais.⁴¹¹

O objetivo desse mecanismo de alerta é provocar uma tomada de consciência e uma reação dos dirigentes diante das dificuldades de suas empresas, para evitar a

⁴⁰⁸ O *Centre d'Information sur la Prévention des difficultés des entreprises* (CIP) na França é uma iniciativa que visa ajudar empresários a enfrentarem desafios e dificuldades em suas empresas. O objetivo é permitir que os empresários reajam de forma proativa às dificuldades antes que se tornem críticas. Fundado em 1995, o CIP funciona como uma plataforma de acolhimento e escuta para os chefes de empresas em todo o território nacional, por meio de uma rede de cerca de 60 CIPs territoriais. Uma característica central do CIP são os "*Entretiens du Jeudi*", onde os empresários podem ter encontros confidenciais, anônimos e gratuitos com um trio de especialistas composto por um contador ou auditor, um advogado e um ex-juiz do tribunal de comércio. Esses especialistas voluntários são profissionais em suas áreas, comprometidos em ajudar os empresários a antecipar e lidar com as dificuldades. CIP-NATIONAL. **Le CIP National em qualquer mots**. Disponível em: <https://www.cip-national.fr/prevention-des-difficultes-des-entreprises/cip-national/le-role-du-cip-national/>. Acesso em: 20 dez. 2023.

⁴⁰⁹ BPIFRANCE-CREATION. **Autodiagnostic TPE**. 1 jul. 2021. Disponível em: <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/prevenir-traiter-difficultes/prevention-difficultes/autodiagnostic-tpe>. Acesso em: 20 dez. 2023.

⁴¹⁰ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 45.

⁴¹¹ *Ibid.*, p. 45.

implementação de um procedimento judicial mais oneroso. Para tanto, o presidente do tribunal é dotado de um poder de intervenção cujas condições e alcance são estritamente delimitados.⁴¹² Contudo, esta intervenção externa está entre as causas que contribuem para o sucesso tanto do *mandat ad hoc* como da *conciliation*.⁴¹³

Nesse sentido, o presidente do tribunal (ou seu delegado) convoca os dirigentes da empresa em dificuldade para uma reunião confidencial, a fim de discutir as medidas necessárias para o tratamento da situação identificada. Com esta convocação, é anexada uma nota na qual o presidente expõe os fatos que justificaram sua intervenção. Com isso, os interessados têm um prazo de um mês para atender à convocação e se preparar.⁴¹⁴

Contudo, os dirigentes da empresa não são obrigados a participar, uma vez que não há nenhuma sanção prevista para o caso de ausência.⁴¹⁵ Entretanto, desde o envio da convocação, o presidente pode obter comunicação do *commissaire aux comptes*, dos membros do CSE, das administrações públicas, entre outros, com informações que lhe permitam obter uma visão exata da situação econômica e financeira do devedor.⁴¹⁶

Ocorrendo a reunião, um diálogo é então estabelecido entre o presidente do tribunal e as pessoas convocadas, que irão indicar as medidas adequadas para corrigir a situação. O sucesso deste diálogo determinará a eficácia do alerta, já que depende da personalidade do magistrado e da boa vontade dos devedores, dois elementos particularmente imprevisíveis.⁴¹⁷

⁴¹² HOUIN-BRESSAND, Caroline; MONSÈRIÉ-BON, Marie-Hélène; SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne. **Droit des entreprises en difficulté**. 13. ed. Paris: Lgdj, 2022. p. 138.

⁴¹³ BALP, Gaia. Early Warning Tools at the Crossroads of Insolvency Law and Company Law. **Global Jurist**, [S.L.], v. 19, n. 2, p. 1-22, 22 jan. 2019. Walter de Gruyter GmbH. Disponível em: <https://doi.org/10.1515/gj-2018-0037>. Acesso em: 20 dez. 2023.

⁴¹⁴ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 47.

⁴¹⁵ HOUIN-BRESSAND, *op. cit.*, p. 143.

⁴¹⁶ ANTONINI-COCHIN, *op. cit.*, p. 48.

⁴¹⁷ *Ibid.*, p. 48.

4.2.2.2 O alerta acionado pelos *groupements de prévention agréés*

Nos termos do artigo L. 611-1 do *Code de Commerce*, os *groupements de prévention agréés* (em livre tradução, grupos de prevenção aprovado) são associações às quais podem aderir qualquer pessoa inscrita no registro do comércio e das sociedades ou no diretório dos ofícios, assim como todo empreendedor individual de responsabilidade limitada e toda pessoa de direito privado.⁴¹⁸

Essas associações devem fornecer aos seus membros, sempre de forma confidencial, uma análise das informações econômicas, contábeis e financeiras que estes se comprometeram a transmitir regularmente. Também habilitadas a concluir convênios com organismos de crédito ou companhias de seguros em benefício de seus membros. Além disso, esses grupos podem assistir os chefes de empresa quando estes são convocados pelo presidente do tribunal.⁴¹⁹

No procedimento de alerta, o grupo deverá informar o administrador da empresa quando detectar indícios de dificuldades, podendo propor a intervenção de um especialista. O grupo pode ser auxiliado pelos órgãos da administração pública francesa, assim como o Banco da França (*Banque de France*), que igualmente pode ser chamado para opinar sobre a situação financeira dos membros dos grupos.⁴²⁰

O administrador da empresa associado não é obrigado a aceitar a proposta de intervenção ou as informações fornecidas pelo grupo. Por essa razão, o direito de alerta dos *pements de prévention agréés* é muito limitado, dada a falta de qualquer poder de coerção sobre os dirigentes. Por outro lado, as informações obtidas sobre a situação da empresa podem ser transmitidas aos órgãos que são detentores de um direito de alerta interno, com maior efetividade.⁴²¹

4.3 SIGNAUX FAIBLES: A EXPERIÊNCIA FRANCESA DE DETECÇÃO PRECOCE DA INSOLVÊNCIA COM O USO DA TECNOLOGIA

⁴¹⁸ HOUIN-BRESSAND, Caroline; MONSÉRIÉ-BON, Marie-Hélène; SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne. **Droit des entreprises en difficulté**. 13. ed. Paris: Lgdj, 2022. p. 136.

⁴¹⁹ ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. p. 49.

⁴²⁰ HOUIN-BRESSAND, *op. cit.*, p. 137.

⁴²¹ ANTONINI-COCHIN, *op. cit.*, p. 50.

No contexto da detecção precoce de insolvência empresarial, a experiência francesa com o projeto Signaux Faibles (em livre tradução, Sinais Fracos) surge como um paradigma inovador, integrando tecnologia avançada e análise preditiva para identificar empresas em risco iminente de insolvência. Este tópico se dedica a explorar a gênese e a evolução do projeto Signaux Faibles, desde sua concepção como uma ferramenta proativa de política pública, até a operacionalização do sistema em si. Através deste exame, busca-se compreender como a França tem se posicionado na vanguarda do uso de tecnologia para a prevenção de crises econômicas, oferecendo aprendizados valiosos para políticas públicas e estratégias empresariais que podem ser aplicados na realidade brasileira.

4.3.1 A proposta e o surgimento do projeto Signaux Faibles

Signaux Faibles pode ser definido como um projeto digital público interministerial cujo objetivo é apoiar empresas em dificuldade (com mais de dez empregados), baseado em um algoritmo que identifica fragilidades para o fim de implementar ações e acompanhamento com a maior antecedência possível.⁴²²

A ideia do projeto Signaux Faibles nasceu durante o *Territoire Camp*⁴²³ de Mâcon em 2014, por meio de uma colaboração entre a *Direction régionale des entreprises, de la concurrence, de la consommation, du travail et de l'emploi* (DIRECCTE) e da *Unions de Recouvrement des cotisations de Sécurité Sociale et d'Allocations Familiales* (URSSAF) de Borgonha-Franche-Comté.⁴²⁴

Na ocasião, um agente estatístico da DIRECCTE de Borgonha-Franche-Comté apresentou uma ideia: identificar os dados úteis para captar os *signaux faibles*

⁴²² RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETÉ INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE. **Signaux Faibles**. Disponível em: <https://www.entreprises.gouv.fr/fr/industrie/politique-industrielle/signaux-faibles>. Acesso em: 23 dez. 2023.

⁴²³ O *Territoire Camp* é uma oficina participativa e aberta destinada a produzir ideias e soluções para problemas recorrentes enfrentados por usuários e agentes públicos em um território da França. Este evento de um dia reúne representantes dos serviços administrativos, eleitos locais e cidadãos motivados e convencidos de que uma melhor fluidez dos dados entre atores públicos e com a sociedade civil é uma condição indispensável para uma maior eficiência das políticas públicas. RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. ETALAB. *Territoire Camp: rendez-vous en Bourgogne le 3 octobre*. 23 set. 2014. Disponível em: <https://www.etalab.gouv.fr/territoire-camp-rendez-vous-en-bourgogne-le-3-octobre-2/>. Acesso em: 23 dez. 2023.

⁴²⁴ DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. "Signaux faibles": de la valorisation des données publiques à l'automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=525>. Acesso em: 24 dez. 2023.

enviados pelas empresas fragilizadas e desenvolver um algoritmo preditivo que permita intervir quanto antes possível, para melhor acompanhá-las.⁴²⁵

Contudo, logo de início verificou-se que os dados em *open data*⁴²⁶ e aqueles disponibilizados pela DIRECCTE eram insuficientes, surgindo a necessidade de buscar os dados de outras administrações, tais como, dados financeiros, que poderiam oferecer visibilidade sobre as tendências de longo prazo de uma empresa, dados sobre emprego, que permitem identificar quedas pontuais de atividade, ou ainda, dados sobre contribuições sociais, que alertam sobre tensões de caixa.

Além disso, identificou-se a necessidade de competências em ciência de dados para entender esses dados e propor um primeiro algoritmo.⁴²⁷ Com a necessidade do acesso a estes novos dados, se iniciou a integração gradual de novos parceiros ao projeto, tal como ocorreu com o Banco da França.⁴²⁸

Após o evento de sua criação, por iniciativa da DIRECCTE e da URSSAF, o projeto foi beneficiado por diversas inovações. Inicialmente, um protótipo passou a ser

⁴²⁵ MILJKOVIC, Sophie. “**Signaux Faibles**”: de l’open data camp à une politique publique fondée sur la donnée, récit d’un passage à l’échelle réussi. Etalab. 4 abr. 2019. Disponível em: <https://www.etalab.gouv.fr/signaux-faibles-de-lopen-data-camp-a-une-politique-publique-fondee-sur-la-donnee-recit-dun-passage-a-lechelle-reussi/>. Acesso em: 20 dez. 2023.

⁴²⁶ De acordo com Rob Kitchin, dados abertos (open data) são definidos como dados que podem ser livremente usados, reutilizados e redistribuídos por qualquer pessoa, sujeitos, no máximo, à exigência de atribuição e/ou compartilhamento de forma semelhante. Esta definição destaca a diversidade do que pode ser considerado “open” e como isso pode significar coisas diferentes para diferentes agências no contexto dos direitos de propriedade intelectual. A abertura pode se referir ao uso ou reutilização, reformulação, redistribuição ou revenda dos dados, e pode haver termos e condições com respeito a cada um desses aspectos. Acessar o conjunto de dados pode ser livre, mas o que se pode fazer com os dados acessados pode não ser necessariamente livre. Em alguns casos, as organizações mantêm e controlam o acesso aos dados, mas tornam os metadados associados livremente disponíveis, ou uma organização pode permitir que alguns usuários acessem os dados, mas esses só podem ser redistribuídos se houver algum valor agregado a eles e não houver acesso aos dados primários subjacentes. Portanto, enquanto o acesso ao conjunto de dados é aberto, o que se pode fazer com os dados acessados pode não ser totalmente livre. KITCHIN, Rob. **The Data Revolution: big data, open data, data infrastructures and their consequences**. London: Sage Publications Ltd, 2014. p. 48-50.

⁴²⁷ MILJKOVIC, *op. cit.*

⁴²⁸ DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. “Signaux faibles”: de la valorisation des données publiques à l’automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=525>. Acesso em: 24 dez. 2023.

acompanhado pela Etalab⁴²⁹. Posteriormente, em 2016, o projeto Signaux Faibles transformou-se em uma startup de estado⁴³⁰ no incubador Beta.⁴³¹

O projeto teve seis meses para desenvolver um produto mínimo viável, aplicando a metodologia ágil⁴³², que foi considerado satisfatório, levando à assinatura de uma convenção de experimentação por iniciativa do comissário de recuperação produtiva e do diretor da URSSAF Borgonha-Franche-Comté, sob a égide do prefeito da região, em setembro de 2016.⁴³³

A experiência se provou bem-sucedida, e com isso, o projeto Signaux Faibles foi integrado em 2018 ao programa *Entrepreneur(e)s d'intérêt général*, um programa que permite associar especialistas do setor privado a projetos do setor público.⁴³⁴

A ferramenta foi testada ao longo do ano de 2018, obtendo como resultado a detecção de 63 empresas, das quais 48 foram contatadas pelos serviços da

⁴²⁹ Etalab é um departamento da Direção Interministerial do Digital (DINUM), cujas missões e organização são estabelecidas pelo decreto de 30 de outubro de 2019, modificado pelo decreto de 22 de abril de 2023. Atuando como o "Chief Data Officer" do Estado (sob as missões do Administrador Geral de Dados, Algoritmos e Códigos Fonte), ele coordena a concepção e implementação da estratégia do Estado na área de dados. RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. ETALAB. **Qui sommes nous**. Disponível em: <https://www.etalab.gouv.fr/qui-sommes-nous/>. Acesso em: 24 dez. 2023.

⁴³⁰ Uma Startup de Estado é uma equipe dedicada e autônoma que desenvolve uma solução para um problema de política pública de forma incremental. Ela é financiada pela administração responsável por essa política, com base em seu impacto. Seu objetivo não é gerar lucro e muitas vezes não possui personalidade jurídica própria - embora possa se tornar uma associação, um GIP (Grupo de Interesse Público) ou um serviço dentro de uma administração. RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. BETA.GOUV.FR. **Guide de lancement des Startups d'État**. 1 out. 2018. Disponível em: <https://beta.gouv.fr/content/docs/guide.pdf>. Acesso em: 24 dez. 2023.

⁴³¹ Beta.gouv.fr é um programa de incubação que ajuda as administrações públicas a construir serviços digitais úteis, simples, fáceis de usar e que realmente atendam às necessidades das pessoas. RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. BETA.GOUV.FR. **Découvrir le programme**. Disponível em: <https://beta.gouv.fr/approche>. Acesso em: 24 dez. 2023.

⁴³² Refere-se a um conjunto de práticas, valores e princípios que priorizam a capacidade de promover uma resposta adaptativa e rápida a qualquer mudança, seja no ambiente, nos requisitos do usuário ou em quaisquer restrições de entrega. A agilidade está ligada a conceitos como agilidade, flexibilidade, rapidez, destreza, vivacidade ou alerta. A quantidade de agilidade que uma organização possui determinará o grau de competitividade que ela detém. Cada iteração com tempo determinado no framework ágil inclui planejamento, análise de requisitos, design, codificação e teste. Entre as principais vantagens do desenvolvimento de software baseado em Agile estão a melhoria da comunicação e coordenação entre os membros da equipe, lançamentos rápidos, flexibilidade de design e um processo mais razoável. Uma característica importante do desenvolvimento de software ágil é a capacidade de se adaptar a mudanças. ALSAQQ, Samar; SAWALHA, Samer; ABDEL-NABI, Heba. Agile Software Development: Methodologies and Trends. **International Journal of Interactive Mobile Technologies (IJIM)**, [S. l.], v. 14, n. 11, p. pp. 246–270, 2020. DOI: 10.3991/ijim.v14i11.13269. Disponível em: <https://online-journals.org/index.php/i-jim/article/view/13269>. Acesso em: 24 dez. 2023.

⁴³³ DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. "Signaux faibles": de la valorisation des données publiques à l'automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=525>. Acesso em: 24 dez. 2023.

⁴³⁴ *Ibid.*

DIRECCTE Borgonha-Franche-Comté e 83% delas continuaram em acompanhamento.⁴³⁵

O sucesso do projeto gerou grande entusiasmo, criando uma forte demanda das DIRECCTE de outras regiões, o que encorajou os atores envolvidos para uma expansão em escala nacional.⁴³⁶ Além disso, um dos objetivos da equipe era testar a ferramenta em outros territórios para aumentar a base de dados do sistema. O desdobramento ao nível nacional foi progressivo e as quatro primeiras regiões envolvidas foram Hauts de France, Occitânia, Nova Aquitânia e Auvergne-Rhône-Alpes.⁴³⁷

A expansão foi possível graças a um acordo de implantação assinado em 2019 entre cinco atores públicos: a Direção Geral das Empresas (DGE), a Delegação Geral ao Emprego e à Formação Profissional (DGEFP), o Banco da França (BDF), a Agência Central dos Organismos de Segurança Social (ACOSS) e a Direção Interministerial do Digital (DINUM).⁴³⁸

Na mesma data em que esta parceria nacional foi assinada, foi criada também uma equipe permanente para o desenvolvimento. Assim, unidos por um objetivo comum, os cinco parceiros contribuem de forma técnica, humana e financeiramente para o sucesso do projeto interministerial, valorizando-se a expertise de cada um.⁴³⁹

4.3.2 O funcionamento do sistema Signaux-Faibles

O sistema Signaux Faibles, utilizando algoritmos baseados em métodos de *machine learning*⁴⁴⁰, realiza o processamento de dados relativos às empresas que

⁴³⁵ MILJKOVIC, Sophie. **“Signaux Faibles”: de l’open data camp à une politique publique fondée sur la donnée, récit d’un passage à l’échelle réussi.** Etalab. 4 abr. 2019. Disponível em: <https://www.etalab.gouv.fr/signaux-faibles-de-lopen-data-camp-a-une-politique-publique-fondee-sur-la-donnee-recit-dun-passage-a-lechelle-reussi/>. Acesso em: 20 dez. 2023.

⁴³⁶ *Ibid.*

⁴³⁷ DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. “Signaux faibles”: de la valorisation des données publiques à l’automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=525>. Acesso em: 24 dez. 2023.

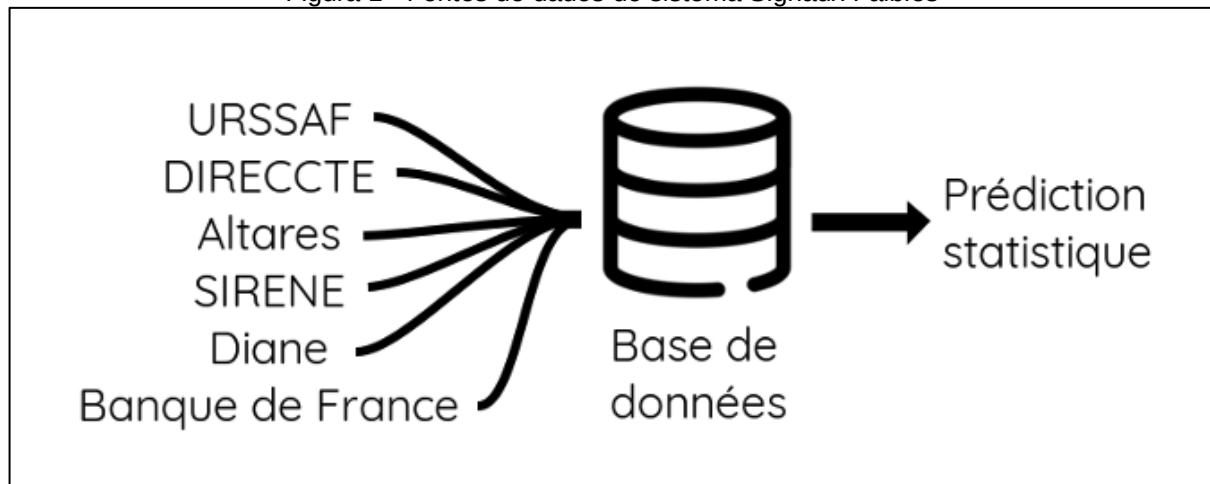
⁴³⁸ RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. BETA.GOUV.FR. **Signaux Faibles: Mieux cibler les interventions en remédiation de l’État vers les entreprises en difficulté.** Disponível em: <https://beta.gouv.fr/startups/signaux-faibles.html>. Acesso em: 21 dez. 2023.

⁴³⁹ *Ibid.*

⁴⁴⁰ *Machine learning* é um campo que permite que sistemas aprendam e melhorem a partir de dados específicos, automatizando a construção de modelos analíticos para resolver variadas tarefas, utilizando algoritmos que iteram e aprendem a partir de dados de treino para descobrir padrões e

estão disponíveis nos diferentes serviços do Estado e organismos de segurança social parceiros do projeto,⁴⁴¹ podendo ser representado pela imagem abaixo:

Figura 1 - Fontes de dados do sistema Signaux Faibles



Fonte: RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. **Signature de la convention de déploiement de Signaux Faibles.** 3 abr. 2019. Disponível em: https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/politique-et-enjeux/competitivite/politique-industrielle/CRP/dossier_presse_signaux_faiblesvdef_0.pdf. Acesso em: 25 dez. 2023.

Os dados processados são de grande diversidade e complementares entre si. Por exemplo, a DIRECCTE fornece dados ricos que permitem dar indicações em termos de atividade empresarial, enquanto o Ministério da Economia, pela DGE, fornece todos os dados contidos no aplicativo Diane. Apesar deste aplicativo conter dados pessoais dos empresários, além dos dados empresariais, a ferramenta Signaux Faibles não realiza o seu tratamento, já que recai apenas sobre dados empresariais.⁴⁴²

insights complexos sem serem explicitamente programados para isso. É particularmente eficaz em tarefas que envolvem grandes volumes de dados, como classificação, regressão e agrupamento. Através do aprendizado de experiências passadas e da extração de regularidades de extensos bancos de dados, o *machine learning* pode produzir decisões confiáveis e consistentes. Algoritmos de *machine learning* têm sido amplamente aplicados em várias áreas, incluindo detecção de fraude, análise de crédito, reconhecimento de fala e imagem, bem como processamento de linguagem natural (NLP). SHINDE, Pramila. P.; SHAH, Seema. A Review of Machine Learning and Deep Learning Applications. In: **Fourth International Conference on Computing Communication Control and Automation (ICCUBEA)**, Pune, India. Anais... Pune: [s.n.], 2018. p. 1-6. Disponível em: <https://ieeexplore.ieee.org/document/8697857>. Acesso em: 23 dez. 2023.

⁴⁴¹ DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. "Signaux faibles": de la valorisation des données publiques à l'automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=525>. Acesso em: 24 dez. 2023.

⁴⁴² *Ibid.*

Já a URSSAF fornece informações atualizadas sobre o quadro de funcionários da empresa, assim como as informações sobre as partes salariais e patronais, inadimplências e débitos acumulados. Por fim, quanto ao Banco da França, este fornece seis rácios financeiros de sua base de dados, sem, contudo, fornecer dados financeiros brutos.⁴⁴³

Os dados são então processados por um algoritmo baseado em árvores de decisão⁴⁴⁴, funcionando como um conjunto de indicadores que permitem ao algoritmo detectar os sinais precoces de fragilidade, com base na experiência passada. Assim, a partir desse conjunto de indicadores, o algoritmo estabelece o perfil estatístico das empresas frágeis, determinando uma probabilidade de falência com antecedência de 12 ou 18 meses.⁴⁴⁵

Essa previsão é entregue sob a forma de alertas que correspondem a uma classificação. Quanto mais alta a classificação, maior o risco de falência.⁴⁴⁶ Além disso, essa potencialidade de cessação de pagamentos e falência é atualizada trimestralmente.⁴⁴⁷

4.3.2.1 As ferramentas de identificação da crise empresarial

Quanto a identificação das empresas em dificuldades, a detecção pelo sistema resulta de uma dupla análise: uma análise estatística pré-crise⁴⁴⁸ e uma análise

⁴⁴³ DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. "Signaux faibles": de la valorisation des données publiques à l'automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=525>. Acesso em: 24 dez. 2023.

⁴⁴⁴ Trata-se de um procedimento de decisão para determinar a classe de uma instância dada. Cada nó na árvore especifica o nome de uma classe ou de um teste específico que particiona o espaço de instâncias no nó de acordo com os possíveis resultados do teste. Cada subconjunto da partição corresponde a um subproblema de classificação para aquele subespaço de instâncias, que é resolvido por uma sub-árvore. Este conceito fundamenta-se no método de aprendizado dividir para conquistar, abordando problemas de classificação de forma estruturada e hierárquica. UTGOFF, Paul Everett. Incremental induction of decision trees. **Machine Learning**, [s.l.], v. 4, p. 161-186, 1989. Disponível em: <https://doi.org/10.1023/A:1022699900025>. Acesso em: 24 dez. 2023.

⁴⁴⁵ DE BONVILLE, *op. cit.*

⁴⁴⁶ *Ibid.*

⁴⁴⁷ SIGNAUX-FAIBLES. « **Signaux Faibles** », **c'est quoi?** 31 maio 2023. Disponível em: <https://signaux-faibles.gitbook.io/guide-dutilisation-et-f.a.q.-de-signaux-faibles/informations-generales/signaux-faibles-cest-quoi>. Acesso em: 26 dez. 2023.

⁴⁴⁸ Crise causada pelo distanciamento social imposto pela pandemia do COVID-19.

conjuntural baseada em regras de especialistas, chamada de detecção por sinais recentes.

A análise pré-crise se baseia em um modelo de aprendizado de máquina que se vale de um conjunto de dados anteriores a março de 2020. Com isso, uma previsão é feita sobre esses dados, permitindo estimar o risco de falências em 18 meses a partir dessa data, considerando dados passados.

Como resultado, uma lista de empresas em risco é construída ao final dessa análise, com três patamares diferentes de riscos:

● **nível de alto risco:** o nível de confiança numa previsão positiva é alto e o algoritmo prevê falha dentro de 18 meses;

● **nível de risco moderado:** busca capturar um maior número de empresas do que o nível anterior, favorecendo o lembrete, mesmo que isso signifique que as empresas desta lista não sejam na realidade consideradas em risco pelos usuários (falsos positivos).

● **nível de risco sem sinal:** incluindo todas as empresas dentro do escopo⁴⁴⁹ do sistema e que não se enquadram nas duas categorias acima.

Com isso, o sistema apresenta ao usuário um score representado em um radar, de modo que quanto mais se estende em direção às cores quentes (laranja/vermelho), mais o indicador na origem da detecção tem um valor crítico.

⁴⁴⁹ Todas as empresas com 10 funcionários ou mais e que estão inscritas no *Institut national de la statistique et des études économiques* (INSEE) e possuir número SIREN (Um número SIREN é o seu número de identificação comercial exclusivo na França) ASTÓN, Valérie. **What is a SIREN or SIRET number?**. 19 nov. 2009. Disponível em: <https://www.startbusinessinfrance.com/blog/post/tip-what-is-a-siren-or-siret-number>. Acesso em: 28 dez. 2023.

Figura 2 - Tela do sistema Signaux Faibles apresentando a análise pré-crise



Fonte: SIGNAUX-FAIBLES. **Analyser une entreprise détectée**. 14 nov. 2023. Disponível em: <https://signaux-faibles.gitbook.io/guide-dutilisation-et-f.a.q.-de-signaux-faibles/les-listes-de-detection/analyser-une-entreprise-detectee>. Acesso em: 27 dez. 2023.

No resultado acima, é possível identificar que a empresa analisada está demonstrando nível crítico de dívidas sociais, comprometimento da saúde financeira por excedente do bruto operacional, e início de um atraso no pagamento aos fornecedores.

Já a detecção por sinais recentes busca proporcionar uma leitura atual do estado de saúde das empresas, com o objetivo de complementar a análise pré-crise. Para tanto, esta análise se baseia nos seguintes indicadores:

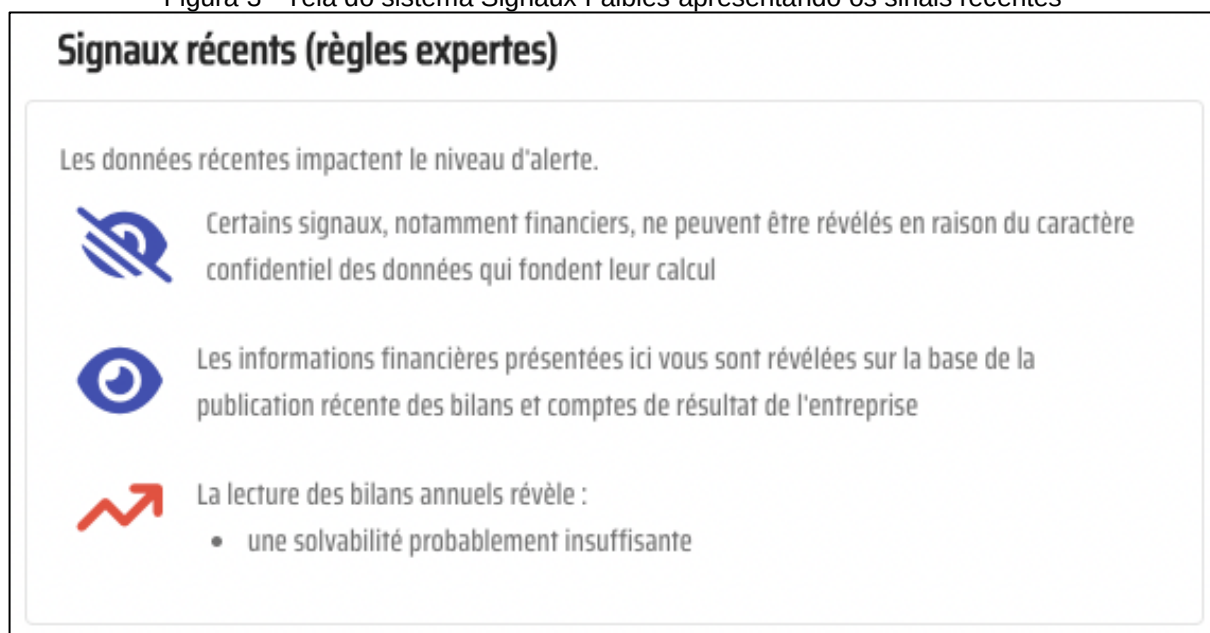
Tabela 1 - Indicadores para detecção por sinais recentes

INDICADOR	FONTE
Rentabilidade	DGFIP, declaração de imposto
Solvência	DGFIP, declaração de imposto
Nível de patrimônio	INPI ou DGFIP dependendo do sigilo das contas
Adoção de regime parcial	Ministério do Trabalho
Dívida social	URSSAF

Fonte: SIGNAUX-FAIBLES. **Explication du modèle de détection**. 8 nov. 2023. Disponível em: <https://signaux-faibles.gitbook.io/guide-dutilisation-et-f.a.q.-de-signaux-faibles/les-listes-de-detection/explication-du-modele-de-detection>. Acesso em: 27 dez. 2023.

Com base nesses indicadores, o sistema informa os problemas identificados nos sinais recentes, tal como na imagem abaixo, em que foi identificado que a empresa provavelmente estava insolvente, cabendo ao usuário confirmar com base nas informações contábeis.

Figura 3 - Tela do sistema Signaux Faibles apresentando os sinais recentes



Fonte: SIGNAUX-FAIBLES. **Analyser une entreprise détectée**. 14 nov. 2023. Disponível em: <https://signaux-faibles.gitbook.io/guide-dutilisation-et-f.a.q.-de-signaux-faibles/les-listes-de-detection/analyser-une-entreprise-detectee>. Acesso em: 27 dez. 2023.

A partir dessa análise, o risco estimado pela análise pré-crise é modificado para cima ou para baixo.

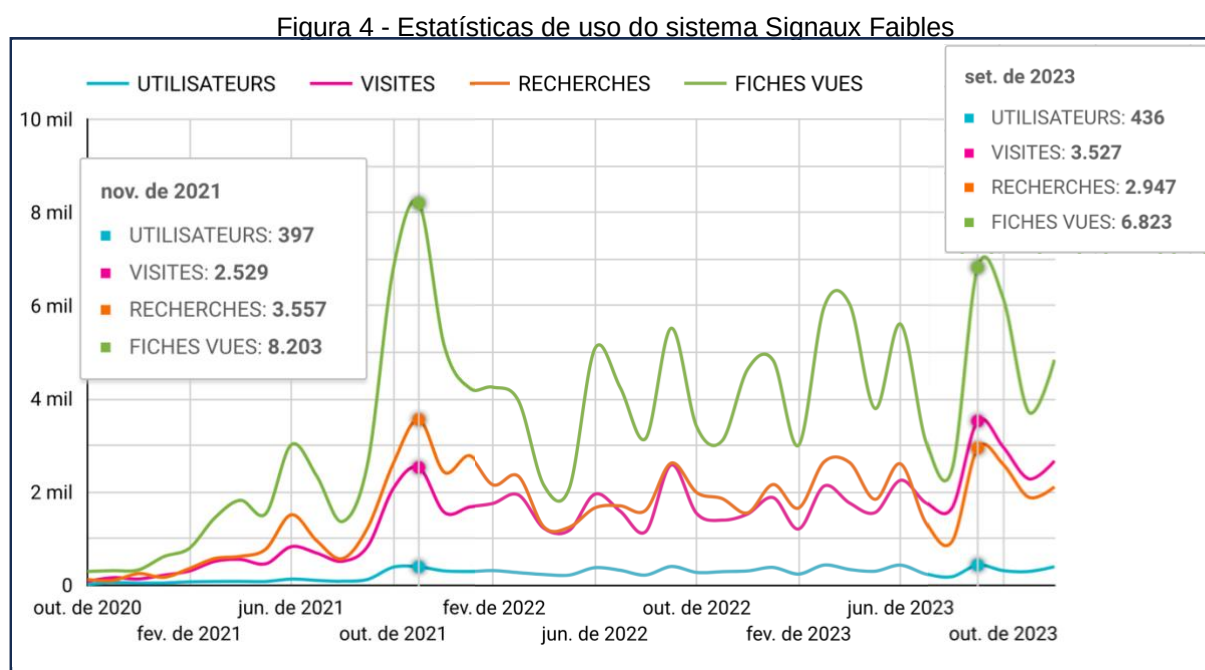
Identificadas as empresas com os sinais fracos, são apresentadas as possíveis soluções mais adaptadas às suas necessidades, por exemplo, a utilização das ferramentas do Ministério do Trabalho em matéria de desenvolvimento de competências, formação profissional ou prevenção de demissões econômicas, ou ainda orientar o empresário para medidas preventivas como o mandato *ad hoc* e a conciliação, como forma de consolidar seu desenvolvimento ou permitir que se recuperem nas melhores condições.⁴⁵⁰

⁴⁵⁰ DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. "Signaux faibles": de la valorisation des données publiques à l'automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=525>. Acesso em: 24 dez. 2023.

Estas soluções são propostas pelos comissários às reestruturações e à prevenção das dificuldades das empresas (CRP), pelos encarregados de missão das DIRECCTE ou pelos correspondentes empresariais, especialmente para as *Très Petites Entreprises* (TPE) do Banco da França, bem como pelas URSSAF. Portanto, esses agentes possuem um papel central no uso da ferramenta, pois, além da função acima descrita, são também esses agentes que permitem melhorar a ferramenta, confirmando ou refutando as previsões geradas pelo sistema, por exemplo, com a constatação de que a empresa já está, por exemplo, em liquidação judicial.⁴⁵¹

4.3.2.2 Estatísticas de uso do sistema

Importante apontar que, de acordo com as estatísticas de acesso e utilização do sistema, o governo francês identifica uma grande e crescente adesão, tal como se verifica abaixo:



Fonte: RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. BETA.GOUV.FR. **Statistiques de Signaux Faibles**. Disponível em: <https://stats.signaux-faibles.beta.gouv.fr/>. Acesso em: 27 dez. 2023.

⁴⁵¹ DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. "Signaux faibles": de la valorisation des données publiques à l'automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=525>. Acesso em: 24 dez. 2023.

A estatística UTILISATEURS refere-se ao número de usuários individuais mensais que acessaram o serviço digital, enquanto o indicador VISITES totaliza o número de conexões ao serviço realizadas pelos usuários, sendo que alguns desses usuários acumulam individualmente várias visitas ao longo do mês.

Já quanto a RECHERCHES corresponde às pesquisas realizadas a partir da ferramenta de consulta do aplicativo, e, finalmente, o indicador FICHES VUES totaliza a abertura das fichas de estabelecimentos e das fichas de empresas pelos usuários, sejam essas fichas obtidas a partir da ferramenta de consulta ou a partir da lista de detecção.

Na imagem reproduzida acima, estão destacados dois meses em que houve intensa utilização do sistema, sendo que em setembro de 2023, foram 436 usuários que acessaram a ferramenta, em um total de 3.527 visitas, que resultaram em 2.947 pesquisas e visualização de 6.823 fichas de empresas e estabelecimentos.

4.3.2.3 A proteção de dados no sistema Signaux Faibles

Por fim, em relação à proteção dos dados, as pessoas autorizadas a acessar as informações estão sujeitas ao sigilo profissional, e os dados processados pelo algoritmo só podem ser usados no contexto exclusivo do projeto Signaux Faibles. Isso porque, tanto o dado bruto quanto o resultado de seu processamento constituem um dado sensível, e sendo assim, o usuário deve ser autorizado a ter acesso.⁴⁵²

Além disso, os dados fornecidos pelos diferentes parceiros não resultam em um único e imenso *data lake*⁴⁵³. Por exemplo, a ACROSS não tem acesso aos dados

⁴⁵² DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. “Signaux faibles”: de la valorisation des données publiques à l’automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=52>. Acesso em: 24 dez. 2023.

⁴⁵³ O conceito de *Data Lake* é descrito como um repositório escalável que armazena uma vasta quantidade de dados brutos em seu formato original até serem necessários, suportando sistemas que ingerem dados sem comprometer a estrutura. Diferente de armazéns de dados hierárquicos, um *Data Lake* utiliza uma arquitetura plana com identificadores únicos e metadados para cada elemento, permitindo acesso imediato aos dados, que são mantidos em um esquema flexível até que sejam consultados. Isso permite análises dinâmicas e ágeis de volumes grandes e variados de dados, incluindo estruturados, não estruturados e semi-estruturados. MISOLOVSKAYA, Natalia; TOLSTOY, Alexander. Big Data, Fast Data and Data Lake Concepts. In: 7th Annual International Conference on

fornecidos pelo Banco da França e vice-versa. Esses dados são combinados para este projeto específico e os parceiros só podem ter acesso ao resultado do processamento, o qual é compartilhado em uma plataforma digital colaborativa aberta apenas a estes cinco parceiros.⁴⁵⁴

Biologically Inspired Cognitive Architectures, BICA 2016. **Procedia Computer Science**, [S.l.], v. 88, p. 300-305, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2016.07.439>. Acesso em: 24 dez. 2023.

⁴⁵⁴ DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. “Signaux faibles”: de la valorisation des données publiques à l'automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=525>. Acesso em: 24 dez. 2023.

5 SINAIS DE ALERTA: UMA PROPOSTA DE IMPLANTAÇÃO DO TRATAMENTO PRECOCE DA INSOLVÊNCIA NO CONTEXTO JURÍDICO BRASILEIRO

A partir da bem-sucedida experiência francesa, identificou-se a oportunidade de desenvolver no Brasil um sistema tecnológico semelhante ao Signaux Faibles, adaptado ao contexto jurídico brasileiro e às suas particularidades, por meio do projeto denominado Sinais de Alerta, que a seguir é apresentado.

5.1 O PROJETO

Como já se apontou anteriormente, a LREF passou por uma reforma no ano de 2020, por meio da Lei 14.112/20, e incorporou os artigos 20-A a 20-D que criaram um procedimento de mediação e conciliação no sistema de insolvência brasileiro, mas que se restringe a situações nas quais a insolvência já está instalada.

Nesse contexto, o projeto Sinais de Alerta surge a partir da compreensão de que a efetividade da previsão legal está condicionada à existência de mecanismos indutores do tratamento precoce da insolvência, antes, portanto, de se buscar uma solução perante o Poder Judiciário.

Assim, iniciou-se um projeto de pesquisa científica aplicada que busca auxiliar na implementação de um mecanismo de pré-insolvência no contexto jurídico brasileiro, buscando compreender os desafios, oportunidades e implicações de se introduzir essa alternativa no Brasil, visando-se ao aprimoramento da eficiência e da eficácia do sistema de insolvência empresarial.

Dentre as possibilidades para se atingir esse objetivo, estipularam-se os principais pilares para o projeto: i) Desenvolvimento do software Sinais de Alerta; ii) Estruturação de Ambiente de Mediação Empresarial Antecedente por meio da Rede de Cartórios (Tabelionatos); iii) Identificação dos fatores econômicos empresariais que antecedem à decretação judicial de falência; iv) Análise do ambiente institucional brasileiro relativamente à insolvência empresarial.

No primeiro pilar, está o desenvolvimento de aplicação tecnológica denominada Sinais de Alerta, tal como o sistema Signaux Faibles da França, que a partir da consulta à base de dados do governo e particulares, consiga identificar os sinais precoces da insolvência empresarial por meio de inteligência artificial e outras tecnologias.

Já no segundo pilar, está a implementação de estruturas de mediação empresarial que propiciem agilidade, sigilo e segurança para devedores e credores, para apoiar na construção de meios negociados de superação de crise econômico-financeira, independentemente da busca de soluções perante o Poder Judiciário.

Enquanto a primeira possibilidade demanda a tropicalização do algoritmo de detecção dos sinais de fraqueza das empresas e a formalização de meios para acesso aos dados que permitam ao sistema identificar o quadro precoce de insolvência, a segunda possibilidade demanda estrutura que propicie a segurança necessária para as partes, compreendendo-se que os Tabelionatos podem desempenhar um relevante papel social na mediação empresarial antecedente.

O projeto está sendo desenvolvido por um grupo de trabalho, que se reúne periodicamente, e que se desenvolve no âmbito do Programa de Pós-Graduação em Direito da PUCPR (Grupo de Pesquisa: Análise Econômica do Direito) e do Programa de pós-graduação em Direito da UFPR (Núcleo de Direito Empresarial Comparado), tendo como coordenadores a Prof. Dra. Marcia Carla Pereira Ribeiro e Prof. Dr. Eduardo Oliveira Agostinho.

Além disso, conta também com a participação do Dr. Daniel Driessen Júnior, presidente do Colégio Notarial do Brasil Seção Paraná no biênio 2022/2023, agora reeleito para o biênio 2024/2025, com a colaboração do Dr. Daniel Cárnio Costa, secretário-geral do no Fórum Nacional de Recuperação Empresarial e Falências (FONAREF) do CNJ e professor no Programa de Pós-Graduação em Direito da UNINOVE e, do especialista em programação, Paulo Macyszyn, sócio e administrador da empresa Bitys - Soluções em TI.

5.2 OBJETIVOS DO PROJETO E SUAS INTERFACES COM A DISSERTAÇÃO

Foram estabelecidos objetivos específicos que alcançam os pilares do projeto Sinais de Alerta, conforme abaixo:

Pilar I - Desenvolvimento do software Sinais de Alerta

No primeiro pilar, está o desenvolvimento propriamente da aplicação tecnológica denominada Sinais de Alerta, com os seguintes objetivos:

- a) Analisar o software francês Signaux Faibles, sob a perspectiva econômico-financeira e jurídica, para a identificação dos dados

equivalentes no Brasil, com o objetivo de adaptação do algoritmo detector de pré-insolvência para a realidade local.

- b) Analisar o software francês Signaux Faibles, sob a perspectiva da tecnologia da informação, para a identificação da forma de integração dos dados equivalentes no Brasil, com o objetivo de adaptação da forma de captação e processamento de dados para o algoritmo detector de pré-insolvência para a realidade local.
- c) Avaliar os impactos potenciais desse mecanismo como apoio para o tratamento antecedente da crise empresarial para empresários, credores e economia brasileira.

Pilar II - Estruturação de Ambiente de Mediação Empresarial Antecedente por meio da Rede de Cartórios (Tabelionatos)

Em paralelo ao Pilar I, são os seguintes objetivos para a estruturação de um ambiente de mediação e conciliação empresarial por meio da rede brasileira de cartórios:

- a) Investigar a viabilidade de implementar estruturas e mecanismos de mediação antecedente no estágio de pré-insolvência por meio da rede de cartórios e tabelionatos.
- b) Identificar estruturas e mecanismos de mediação antecedente no estágio de pré-insolvência por meio da rede de cartórios e tabelionatos do Estado do Paraná, como projeto piloto.
- c) Avaliar os impactos potenciais desse mecanismo como apoio para o tratamento antecedente da crise empresarial para empresários, credores e economia brasileira.

Pilar III - Identificação dos fatores econômicos empresariais que antecedem à decretação judicial de falência, objeto da pesquisa empírica desenvolvida nos tópicos 2.2 a 5.5 dessa dissertação

Pilar IV - Análise do ambiente institucional brasileiro relativamente à insolvência empresarial, pesquisa desenvolvida nos tópicos 3.2 dessa dissertação.

5.3 FASE INICIAL DO PROJETO

Conforme já mencionado, o sistema francês possui código aberto, permitindo o acesso e utilização do código-fonte em outras experiências, tal como se pretende no sistema Sinais de Alerta.

Diante disso, a primeira etapa do projeto consistiu em buscar entender o funcionamento interno do sistema, a partir da análise do código-fonte e das tecnologias utilizadas, etapa da qual participou o mestrando em razão de sua formação também como bacharel em Ciência da Computação.

Como parte do presente projeto de pesquisa de mestrado, buscou-se instalar localmente o software, por meio da plataforma GitHub, na qual o código-fonte em sua última versão disponível está hospedado.

Contudo, a despeito do bem-sucedido acesso ao código-fonte do sistema e a toda documentação que igualmente foi disponibilizada, mesmo com o auxílio de pesquisadores experientes do Programa de Pós-Graduação em Informática da PUCPR (PPGIa), não foi possível colocar o sistema em funcionamento.

Identificou-se na ocasião que o sistema conta com uma complexa estrutura de diversas linguagens de programação de tecnologias funcionando em conjunto, de modo que poderia ser extremamente custoso a adaptação do código-fonte para funcionamento no projeto Sinais de Alerta.

Diante disso, ingressou no projeto o especialista Paulo Macyszyn (administrador e sócio da empresa Bitys - Soluções em TI), que passou a estudar o sistema francês, e com base neste desenvolver uma nova ferramenta que atenda as especificidades do cenário brasileiro.

Assim, foi desenvolvido pela Bitys o protótipo de uma aplicação com dados simulados para demonstração da ferramenta. A Figura 5 abaixo, demonstra uma suposta listagem das empresas detectadas com sinais de alerta:

Figura 5 - Lista de empresas detectadas no sistema Sinais de Alerta

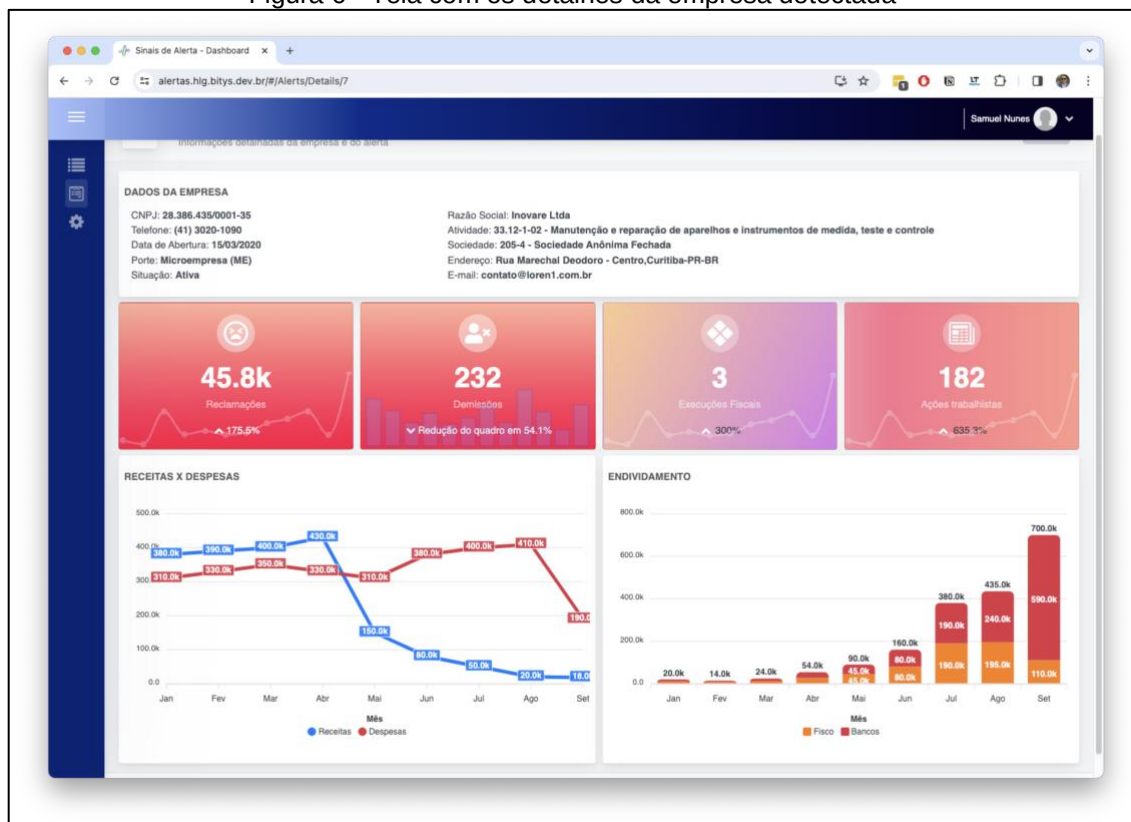
The screenshot shows a web application titled 'Sinais de Alerta - Dashboard'. The main content area is titled 'Empresas' with the subtitle 'Consulta de empresas com alertas ativos'. There are filter fields for 'CNPJ' and 'Razão Social', a search button 'Buscar', and a dropdown to show '10 registros'. The table below lists 10 companies with their CNPJ, Razão Social, and a list of alerts. Each row also shows the date and time of the last analysis and a set of action buttons.

Tipo	CNPJ	Razão Social	Alertas	Analisado em	
!	28.386.435/0001-35	Inovare Ltda	REDUÇÃO DE RECEITAS EXECUÇÃO FISCAL ESTADUAL	28/set 21:09	
!	83.838.580/0001-18	Best Place Ltda	REDUÇÃO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE REDUÇÃO DE RECEITAS EXECUÇÃO FISCAL ESTADUAL	28/set 21:09	
!	41.630.032/0001-58	Cultural Store Ltda	REDUÇÃO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE	28/set 21:09	
!	57.879.946/0001-97	Requint Ltda	REDUÇÃO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE REDUÇÃO DE RECEITAS EXECUÇÃO FISCAL ESTADUAL	28/set 21:09	
!	66.778.554/0001-22	Digimund Ltda	EXECUÇÃO FISCAL ESTADUAL	28/set 21:09	
!	47.714.230/0001-86	Witt Ltda	REDUÇÃO DE RECEITAS	28/set 21:09	
!	20.366.471/0001-25	Vita Sonho Ltda	REDUÇÃO DE RECEITAS EXECUÇÃO FISCAL ESTADUAL	28/set 21:09	
!	79.938.728/0001-19	King & Queen Ltda	REDUÇÃO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE REDUÇÃO DE RECEITAS EXECUÇÃO FISCAL ESTADUAL	28/set 21:09	
!	49.322.303/0001-10	Tem de Tudo Ltda	REDUÇÃO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE	28/set 21:09	
!	10.650.223/0001-58	Cadore Ltda	REDUÇÃO NA SATISFAÇÃO DO CLIENTE REDUÇÃO DE RECEITAS EXECUÇÃO FISCAL ESTADUAL	28/set 21:09	

Fonte: Do autor (2024)

Já a Figura 6 abaixo, indica os detalhes de uma das empresas que seriam detectadas pelo algoritmo, com as informações disponibilizadas ao operador do sistema:

Figura 6 - Tela com os detalhes da empresa detectada



Fonte: Do autor (2024)

No dia 06 de novembro de 2023, o projeto foi apresentado no Fórum Nacional de Recuperação Empresarial e Falências (FONAREF) do CNJ, recebendo parecer favorável para o seu desenvolvimento.

Tal aprovação representa um importante passo no desenvolvimento do projeto, uma vez que, por meio do CNJ, será possível o estabelecimento dos convênios necessários para a busca dos sinais precoces de insolvência.

5.4 PRÓXIMAS ETAPAS DO PROJETO

Após a aprovação no FONAREF, o grupo de trabalho reuniu-se e estabeleceu que na primeira fase, a busca de dados se iniciará a partir do primeiro convênio que realizado com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e seus associados.

Além disso, será implementada a busca de informações das bases de dados de consulta aberta, que independem de convênio específico, como, por exemplo, acesso ao score do SERASA, consulta ao índice de satisfação dos clientes em sites de avaliações como o Reclame Aqui, acesso aos balanços contábeis publicados pelas

empresas abertas, consulta aos Tribunais de Justiça estaduais para identificar as ações de execução em andamento, assim como a consulta aos Tribunais Regionais do Trabalho para identificar as ações trabalhistas propostas em face da empresa, entre outros.

Após, buscar-se-á, por meio de convênios específicos, o acesso aos dados das receitas estaduais e receita federal, dados do INSS e Ministério do Trabalho, assim como as informações financeiras das empresas que constam na base do Banco Central do Brasil.

5.5 ANÁLISE DOS SINAIS HISTÓRICOS DE ALERTA DAS EMPRESAS QUE PASSARAM POR DIFICULDADES

A fim de demonstrar a possibilidade de detecção precoce da crise empresarial a partir de sinais precoces, para além do já experimentado pela experiência francesa, passa-se a analisar a possibilidade de identificar os sinais de alerta nas empresas que enfrentaram dificuldades financeiras, e que culminaram em pedido de recuperação judicial ou tiveram sua falência decretada, seguindo a metodologia apresentada abaixo.

5.5.1 Metodologia

Para o presente estudo, foram escolhidas cinco empresas sediadas no Estado do Paraná, de diferentes portes empresarial e que tiveram pedido de recuperação judicial ou decretação de falência entre os anos de 2020 e 2023, a partir da listagem dos nomes e do Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) disponibilizada no site da Junta Comercial do Estado do Paraná (JUCEPAR).⁴⁵⁵

Para estabelecer o porte empresarial, foi utilizada a classificação trazida pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), que se baseia na receita operacional bruta anual ou renda anual, conforme abaixo:

⁴⁵⁵ JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO PARANÁ. **Empresas Falidas ou em Recuperação Judicial**. Disponível em: <https://www.juntacomercial.pr.gov.br/Pagina/Empresas-Falidas-ou-em-Recuperacao-Judicial>. Acesso em: 21 out. 2023.

Figura 7 - Classificação de porte de empresarial

CLASSIFICAÇÃO	RECEITA OPERACIONAL BRUTA ANUAL OU RENDA ANUAL
Microempresa	Menor ou igual a R\$ 360 mil
Pequena empresa	Maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 4,8 milhões
Média empresa	Maior que R\$ 4,8 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões
Grande empresa	Maior que R\$ 300 milhões

Fonte: BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Porte de empresa.** 11 abr. 2023. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/porte-de-empresa>. Acesso em: 31 out. 2023.

Com o CNPJ da empresa, buscaram-se as informações públicas do processo de falência ou recuperação judicial junto ao Tribunal de Justiça do Estado do Paraná (TJPR), por meio do sistema PROJUDI.⁴⁵⁶

Dentre as informações obtidas no processo eletrônico, destaca-se a documentação exigida por força do artigo 51, inciso II da LREF, no caso de pedido de recuperação judicial, e do artigo 105, inciso I da LREF no caso do pedido de autofalência, que demonstram a situação econômica da empresa nos três exercícios anteriores ao pedido.

Assim, com as informações contábeis de cada uma das empresas, foram elaboradas planilhas sintetizando os dados de maior relevância para o presente estudo, as quais são apresentadas a seguir na ordem do porte empresarial, da maior para a menor.

Destaca-se, contudo, que sendo a forma de organização contábil das empresas diferentes uma das outras, as planilhas apresentadas a seguir apresentam maior ou menor detalhamento dos dados, conforme foram apresentadas em juízo.

⁴⁵⁶ TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO PARANÁ. Projudi - Processo Eletrônico do Judiciário do Paraná. Disponível em: <https://projudi.tjpr.jus.br/projudi/>. Acesso em: 21 out. 2023.

5.5.2 Empresas analisadas

5.5.2.1 PENÍNSULA INTERNACIONAL S/A

A Península Internacional S/A é uma empresa de grande porte⁴⁵⁷, com faturamento antes da crise de R\$ 400 milhões. Foi fundada no ano de 1994, com sede na cidade de Curitiba-PR, tendo como objetivo a produção de fertilizantes para a agricultura, com intensa atuação nos estados do Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, assim como no Paraguai.

a) Breve histórico da empresa e do processo falimentar

No pedido de recuperação judicial apresentado em 08/08/2015, a empresa apontou que foi atingida pela crise do ano de 2008, especialmente no último trimestre daquele ano, tendo como consequência uma retração de 35% no seu faturamento no ano de 2009, mantendo-se sem crescimento também em 2010.

Além disso, informou que possuía uma carteira de mais de 300 clientes ativos e um faturamento de R\$ 400 milhões no último exercício, mas que estava sofrendo com o fraco desempenho da economia nos primeiros meses do ano de 2015.

Por conta disso, apresentou o pedido de recuperação judicial visando a criar um ambiente negocial universal e equilibrado, possibilitando a administração do seu passivo sem privilegiar ou prejudicar nenhum de seus credores, além de preservar a função social da empresa.

A despeito disso, em razão de não conseguir cumprir com o plano de recuperação judicial aprovado, a própria empresa requereu a convolação em falência, decretada pelo juízo em 22/10/2020.⁴⁵⁸

⁴⁵⁷ Receita operacional bruta anual ou renda anual maior que R\$ 300 milhões. BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Porte de empresa**. 11 abr. 2023. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/porte-de-empresa>. Acesso em: 31 out. 2023.

⁴⁵⁸ Autos n.º 0001967-67.2015.8.16.0185, em trâmite na 1ª Vara de Falências e Recuperação Judicial de Curitiba, no estado do Paraná (TJPR).

b) A situação contábil no período de 2011 a 2015 e os prováveis indicadores da crise econômico-financeira da empresa

Verificando-se os documentos contábeis apresentados pela empresa, juntamente com o pedido de recuperação judicial, identifica-se que são informações contábeis relativas aos anos de 2011 a 2015.

Em relação aos ativos da empresa no período analisado, se constatou a seguinte situação:

Figura 8 - Ativos da empresa Península Internacional S/A

PENÍNSULA INTERNACIONAL S/A - 03.554.833/0001-92					
Pedido de Recuperação Judicial em 08/05/2015					
Falência decretada em 22/10/2020					
	2011	2012	2013	2014	2015 (maio)
ATIVO CIRCULANTE					
1 Caixa e equivalentes de caixa	R\$ 1.178.000,00	R\$ 5.076.000,00	R\$ 17.817.000,00	R\$ 52.000,00	R\$ 1.687.000,00
2 Aplicações financeiras	R\$ 1.803.000,00	R\$ 1.879.000,00	R\$ 15.405.000,00	R\$ 12.046.000,00	R\$ 11.406.000,00
3 Contas a receber de clientes	R\$ 117.676.000,00	R\$ 117.168.000,00	R\$ 84.104.000,00	R\$ 105.885.000,00	R\$ 120.323.000,00
4 Estoques	R\$ 62.764.000,00	R\$ 160.968.000,00	R\$ 112.861.000,00	R\$ 12.730.000,00	R\$ 13.638.000,00
5 Impostos a recuperar	R\$ 18.294.000,00	R\$ 20.483.000,00	R\$ 25.020.000,00	R\$ 14.586.000,00	R\$ 15.342.000,00
6 Ativos mantidos para venda	R\$ -	R\$ 48.116.000,00	R\$ 51.748.000,00	R\$ 51.748.000,00	R\$ 51.748.000,00
7 Outras contas a receber	R\$ 31.419.000,00	R\$ 12.777.000,00	R\$ 19.201.000,00	R\$ 23.091.000,00	R\$ 20.728.000,00
ATIVO NÃO CIRCULANTE					
8 Impostos a recuperar	R\$ 326.000,00	R\$ 286.000,00	R\$ 286.000,00	R\$ -	R\$ -
9 Impostos diferidos	R\$ 8.056.000,00	R\$ 3.772.000,00	R\$ 6.150.000,00	R\$ 47.905.000,00	R\$ 68.925.000,00
10 Aplicações financeiras	R\$ 6.185.000,00	R\$ 6.185.000,00	R\$ 6.185.000,00	R\$ 6.185.000,00	R\$ 6.185.000,00
11 Contas a receber de clientes	R\$ -	R\$ 1.155.000,00	R\$ 1.581.000,00	R\$ -	R\$ -
12 Outras contas a receber	R\$ 21.199.000,00	R\$ 35.874.000,00	R\$ 32.002.000,00	R\$ 7.560.000,00	R\$ 7.650.000,00
13 Propriedade para investimentos	R\$ 63.056.000,00	R\$ 34.659.000,00	R\$ 34.659.000,00	R\$ 34.660.000,00	R\$ 34.660.000,00
14 Investimentos	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 17.085.000,00	R\$ 17.629.000,00
15 Investimentos - Eq. patrimonial	R\$ 5.950.000,00	R\$ 11.471.000,00	R\$ 24.069.000,00	R\$ 20.707.000,00	R\$ 20.707.000,00
16 Imobilizado	R\$ 20.398.000,00	R\$ 25.745.000,00	R\$ 40.987.000,00	R\$ 42.829.000,00	R\$ 41.887.000,00
17 Intangível	R\$ 2.700.000,00	R\$ 139.622.000,00	R\$ 139.413.000,00	R\$ 139.410.000,00	R\$ 139.345.000,00

Fonte: Do autor (2024)

Como se verifica, os ativos da empresa apresentaram pouca variação no período analisado. O caixa da empresa (linha 1) teve uma grande diferença no fechamento do ano de 2014, no entanto, normalizou-se no ano seguinte.

Com relação às aplicações financeiras (linha 2), a variação no período foi positiva, apresentando um crescimento de mais de 700% entre os anos 2012 e 2013, e um crescimento acumulado no período de 532,56%.

As contas a receber dos clientes (linha 3) tiveram pouca variação no período, registrando a maior diferença no ano de 2013 (25,91% em relação ao ano anterior), contudo, em todo período registrou um aumento de apenas 2,25%.

Relativamente aos estoques (linha 4), a empresa registrou um considerável aumento no ano de 2012 (156,44%), no entanto, reduzindo-se bastante nos anos seguintes, registrando uma diminuição total no período de 78,28%.

Já em relação ao ativo não circulante, destaca-se, inicialmente, os impostos diferidos (linha 9), que saíram de pouco mais de 8 milhões em 2011, chegando a mais de 68,9 milhões em 2015, portanto, um aumento de 755,84%.

Além disso, as contas a receber (linhas 11 e 12) não registraram valores significativos no período, com uma diminuição relevante no ano de 2014, de 77,51%, mantida em 2015. Por outro lado, a empresa realizou investimentos (linha 14) de mais de 17 milhões no ano de 2014, bem como mais que dobrou o valor do seu imobilizado (linha 16) no período.

Portanto, não se verificou sinais relevantes de que a empresa estava caminhando para uma crise empresarial no período, a partir da análise dos ativos da empresa, visto que a entrada de valores permaneceu constante, bem como a empresa demonstrou até mesmo certo nível de crescimento, quando se considera seus investimentos e seus bens no imobilizado e no intangível.

Já em relação ao passivo da empresa, o seguinte cenário contábil foi apresentado:

Figura 9 - Passivo da empresa Península Internacional S/A

	2011	2012	2013	2014	2015 (maio)
PASSIVO CIRCULANTE					
18 Empréstimos e financiamentos	R\$ 137.226.000,00	R\$ 127.486.000,00	R\$ 154.219.000,00	R\$ 113.832.000,00	R\$ 123.737.000,00
19 Operações Estruturadas - CRA	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 79.497.000,00	R\$ 78.581.000,00
20 Fornecedores	R\$ 90.550.000,00	R\$ 200.313.000,00	R\$ 173.811.000,00	R\$ 190.380.000,00	R\$ 248.183.000,00
21 Adiantamentos de clientes	R\$ 27.967.000,00	R\$ 51.237.000,00	R\$ 36.003.000,00	R\$ 39.439.000,00	R\$ 47.539.000,00
22 Impostos e contribuições a recol	R\$ 1.840.000,00	R\$ 3.184.000,00	R\$ 4.169.000,00	R\$ 2.070.000,00	R\$ 2.203.000,00
23 Dividendos a pagar	R\$ 281.000,00	R\$ 1.685.000,00	R\$ 1.949.000,00	R\$ -	R\$ -
24 Outras contas a pagar	R\$ 11.183.000,00	R\$ 9.203.000,00	R\$ 3.860.000,00	R\$ 9.347.000,00	R\$ 8.814.000,00
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
25 Empréstimos e financiamentos	R\$ 8.209.000,00	R\$ 12.294.000,00	R\$ 12.583.000,00	R\$ 17.751.000,00	R\$ 19.226.000,00
26 Fornecedores	R\$ 31.321.000,00	R\$ 23.239.000,00	R\$ 27.411.000,00	R\$ 46.988.000,00	R\$ 46.988.000,00
27 Impostos e contribuições a recol	R\$ 7.869.000,00	R\$ 10.549.000,00	R\$ 4.797.000,00	R\$ 824.000,00	R\$ 824.000,00
28 Provisão para contingências	R\$ 8.827.000,00	R\$ 8.847.000,00	R\$ 8.847.000,00	R\$ 8.826.000,00	R\$ 8.826.000,00
29 Outras contas a pagar	R\$ 147.000,00	R\$ 443.000,00	R\$ 436.000,00	R\$ 103.000,00	R\$ 122.000,00

Fonte: Do autor (2024)

Verifica-se que, desde o ano de 2011, a empresa já contava com um alto valor em empréstimos e financiamentos (linha 18), com uma pequena redução em todo o período de 9,8%. No entanto, no ano de 2014 a empresa também captou quase R\$ 80 milhões em uma operação estruturada de Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA), conforme demonstra a linha 19.

O endividamento com fornecedores (linha 20), que em 2011 era de pouco mais de R\$ 90 milhões, quase triplicou em todo o período, chegando a mais de R\$ 248 milhões em 2015, registrando um aumento de mais de 174%. Já com o adiantamento

de clientes (linha 21), a empresa manteve, no período, uma dívida média de mais de R\$ 40 milhões. O valor dos impostos e contribuições a recolher (linha 22), apesar de elevados, mantiveram-se estáveis no período, com uma variação média de 15%.

No passivo não circulante, destaca-se o endividamento com empréstimos e financiamentos (linha 25), que apesar de já ser alto em 2011, acima de R\$ 8 milhões, obteve um aumento de mais de 134%, portanto, mais que dobrou o valor. No mesmo sentido, a dívida de longo prazo com fornecedores (linha 26) saiu de mais de R\$ 31 milhões em 2011, diminuindo levemente em 2013 e 2014, voltando a subir nos anos seguintes e fechando em quase R\$ 47 milhões em 2015 (aumento de 50%).

Com isso, o patrimônio líquido da empresa analisada, no período de 2011 a 2015, apresentou o seguinte cenário:

Figura 10 - Patrimônio da empresa Península Internacional S/A

	2011	2012	2013	2014	2015 (maio)
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
30 Capital social realizado	R\$ 10.000.000,00	R\$ 13.449.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 82.348.000,00	R\$ 82.348.000,00
31 Reserva legal	R\$ 119.000,00	R\$ 415.000,00	R\$ -	R\$ 825.000,00	R\$ 825.000,00
32 Reserva de capital	R\$ -	R\$ 135.618.000,00	R\$ 49.067.000,00	R\$ -	R\$ -
33 Ajuste de avaliação patrimonial	R\$ 5.765.000,00	R\$ 5.340.000,00	R\$ 4.582.000,00	R\$ 4.230.000,00	R\$ 4.230.000,00
34 Reserva de retenção de lucros	R\$ 20.700.000,00	R\$ 21.934.000,00	R\$ 29.754.000,00	-R\$ 59.983.000,00	-R\$ 100.589.000,00

Fonte: Do autor (2024)

Portanto, no período analisado, a empresa realizou um grande aporte em seu capital social (linha 30), representando um crescimento de mais de 700%. Por outro lado, a empresa obteve prejuízos no período analisado, chegando em 2015 com um resultado negativo de mais de R\$ 100 milhões na reserva de retenção de lucros (linha 34).

Deste modo, analisando todos os valores da empresa, está claro que a causa da crise empresarial, ou ao menos, uma delas, certamente foi o endividamento da empresa com os empréstimos realizados e com os seus fornecedores, que no momento do pedido de recuperação judicial era superior a R\$ 500 milhões, o que, juntamente com as demais despesas, tornou a atividade empresarial inviável.

Exatamente por conta da gravidade da crise instaurada, a empresa nem mesmo foi capaz de cumprir com o plano de recuperação judicial aprovado, razão pela qual a própria empresa requereu a convolação em falência, que foi decretada em 22/10/2020 pelo juízo da 1ª Vara de Falências e Recuperação Judicial de Curitiba, no estado do Paraná (TJPR).

5.5.2.2 GRUPO IG - TRANSMISSÃO E DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA

O grupo IG é enquadrado como uma média empresa⁴⁵⁹, já que no ano de 2019 o seu faturamento foi superior a R\$ 84 milhões. É composto por três empresas que atuam em conjunto: i) I.G. Transmissão e Distribuição de Energia S/A; ii) I.G. - Construtora Luxlumen Ltda.; e iii) I.G. – Administradora de Bens Próprios Ltda. Atuando no setor de construção de sistemas de transmissão de energia (linhas de transmissão e subestações de energia, dentre outros), o grupo empresarial IG é organizado sob a forma de uma estrutura societária que se iniciou com a fundação, em 2001, na cidade de Maringá.

a) Breve histórico da empresa e do processo falimentar

Segundo sua própria descrição no pedido de recuperação judicial, a empresa opera como um grupo empresarial de fato, com controle concentrado, com empresas da mesma natureza, mantendo interligação econômica, patrimonial e financeira entre as sociedades, de forma estratégica, gerando assim uma vinculação de gestão, transferência financeiras, obtenção de financiamento e concessão de garantias cruzadas, com alocação de recursos determinados de acordo com uma lógica empresarial unitária e interesse comum, buscando otimizar seus negócios, incrementar a atividade operacional e a captação de recursos.

Nos últimos 20 anos, o grupo foi o responsável por mais de 300 (trezentos) projetos de *Engineering, Procurement and Construction* (EPC), construindo e entregando cerca de 6.000 km de linhas de transmissão e subestações de energia de diferentes classes de tensão, redes compactas, além dos serviços de linha viva, com troca e substituição de mais de 2.000 km de cabos do tipo Optical Ground Wire (OPGW) em redes aéreas energizadas.

Além disso, nos últimos 5 anos anteriores ao pedido de recuperação judicial, o grupo empresarial saltou de aproximadamente 800 para aproximadamente 2.800 empregados diretos, dada a alta demanda pela entrega de obras e projetos.

⁴⁵⁹ Receita operacional bruta anual ou renda anual maior que R\$ 4,8 milhões e menor ou igual a R\$ 300 milhões. BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Porte de empresa.** 11 abr. 2023. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/porte-de-empresa>. Acesso em: 31 out. 2023.

Contudo, segundo o relatado, esse crescimento na demanda que impôs a necessidade de desenvolvimento da empresa, com altos investimentos, coincidiu com a pandemia mundial que acabou por deflagrar uma crise econômico-financeira na empresa.

Além disso, relata a empresa que o preço dos insumos e materiais como o aço, cimento, concreto, entre outros, alcançaram patamares imprevisíveis quando os contratos ainda em execução foram fechados, nos anos de 2018 e 2019, ocasionando um desequilíbrio econômico em relação contratos de obra vigentes.

Diante disso, a empresa apresentou pedido de recuperação judicial, em 11/01/2022, cujo processamento foi deferido pelo juízo em 17/03/2022, estando, desde então, o processo de recuperação em andamento.⁴⁶⁰

b) A situação contábil no período de 2019 a 2022 e os prováveis indicadores da crise econômico-financeira da empresa

Verificando os documentos contábeis apresentados pelo grupo empresarial com o pedido de recuperação judicial, identifica-se que são informações contábeis relativas aos anos de 2019 a 2022.

Em relação aos ativos do grupo IG no período analisado, constatou-se, em suma, a seguinte situação:

⁴⁶⁰ Autos n.º 0000278-60.2022.8.16.0017, em trâmite na 1ª Vara Cível do Foro Central da Comarca da Região Metropolitana de Maringá, no estado do Paraná (TJPR).

Figura 11 - Ativos do Grupo IG

GRUPO IG				
I.G. TRANSMISSÃO E DISTRIBUIÇÃO DE ENERGIA S/A - 04.636.029/0001-15				
I.G. – CONSTRUTORA LUXLUMEN LTDA. - 11.987.770/0001-96				
I.G. – ADMINISTRADORA DE BENS PRÓPRIOS LTDA. - 08.472.562/0001-40				
Pedido de Recuperação Judicial em 11/01/2022				
	2019	2020	2021	2022 (janeiro)
ATIVO CIRCULANTE				
1 Caixa e equivalentes de caixa	R\$ 3.817.351,32	R\$ 5.837.239,00	R\$ 24.301,00	R\$ 113.969,82
2 Títulos e contas a receber	R\$ 12.695.561,34	R\$ 14.232.748,00	R\$ 39.276.362,00	R\$ 42.035.146,06
3 Adiantamentos	R\$ 6.383.444,03	R\$ 163.457,00	R\$ 8.324.795,00	R\$ 7.516.938,80
4 Estoques	R\$ 20.747.697,60	R\$ 24.641.465,00	R\$ 36.126.915,00	R\$ 20.634.209,73
5 Tributos a recuperar	R\$ 500.914,78	R\$ 1.802.143,00	R\$ 2.660.083,00	R\$ 3.332.166,24
6 Despesas antecipadas	R\$ 1.499.708,82	R\$ 2.093.567,00	R\$ 2.962.094,00	R\$ 3.061.778,83
7 Depósito caução	R\$ 26.500,00	R\$ -	R\$ 1.500,00	R\$ 1.500,00
8 Outras contas a receber	R\$ 3.995.111,33	R\$ 3.639.942,00	R\$ -	R\$ -
9 Obras em andamento	R\$ 29.777.715,36	R\$ -	R\$ -	R\$ -
ATIVO NÃO CIRCULANTE				
10 Realizável a longo prazo	R\$ 60.324.744,75	R\$ 10.631.211,00	R\$ 11.828.508,00	R\$ 2.083.771,89
11 Investimentos	R\$ 7.573.016,76	R\$ 6.192.563,00	R\$ 4.908.655,00	R\$ 18.198.671,33
12 Depósitos judiciais	R\$ 41.535,00	R\$ 41.535,00	R\$ -	R\$ -
13 Participações societárias	R\$ 3.595,00	R\$ 3.747,00	R\$ -	R\$ -
14 Imobilizado	R\$ 53.477.423,71	R\$ 47.608.099,00	R\$ 49.363.738,00	R\$ 46.649.015,72
15 Intangível	R\$ 3.716.503,50	R\$ 1.089.528,00	R\$ 998.726,00	R\$ 991.159,45

Fonte: Do autor (2024)

Como se observa, há uma relevante redução do caixa da empresa (linha 1), que no período analisado, foi de 97%, sendo a maior redução aquela registrada no ano de 2021, registrando R\$ 24.301,00, uma redução de 99,6% em relação ao ano de 2020, quando o caixa era de R\$ 5,8 milhões.

Em contrapartida, as contas a receber (linha 2) aumentaram no período, saindo de R\$ 12.695.561,34 em 2019, para R\$ 42.035.146,06 em 2022, gerando um crescimento total acima de 231%. Por fim, ressalta-se que o valor das obras em andamento (linha 9), que em 2019 era de R\$ 29.777.715,36, ficou zerado nos anos seguintes, demonstrando uma das possíveis causas da crise econômico-financeira da empresa.

No ativo não circulante, destaca-se a brusca redução do valor realizável a longo prazo (linha 10), que em 2019 era de mais de R\$ 60 milhões, e que no momento do pedido de recuperação judicial, em 2022, foi de pouco mais de R\$ 2 milhões, registrando, assim, uma redução de 96,5%.

Por outro lado, a empresa aumentou seus investimentos (linha 11) no período, fechando o ano de 2022 com mais de R\$ 18 milhões, portanto, um aumento de mais de 140%.

Já em relação ao passivo contábil do grupo IG, o cenário está igualmente representado na planilha abaixo:

Figura 12 - Passivo do Grupo IG

		2019	2020	2021	2022 (janeiro)
PASSIVO CIRCULANTE					
16	Fornecedores e Contas a pagar	R\$ 9.577.489,18	R\$ 26.854.182,00	R\$ 61.449.640,00	R\$ 61.309.788,60
17	Empréstimos e financiamentos	R\$ 27.711.381,45	R\$ 25.161.799,00	R\$ 43.076.813,00	R\$ 43.076.516,81
18	Obrigações sociais e trabalhistas	R\$ 9.776.823,18	R\$ 14.533.824,00	R\$ 29.493.845,00	R\$ 31.953.222,49
19	Obrigações tributárias	R\$ 2.486.764,11	R\$ 10.486.202,00	R\$ 14.198.029,00	R\$ 15.066.728,14
20	Outras contas a pagar	R\$ 1.784.641,50	R\$ 10.779.679,00	R\$ 46.996.848,00	R\$ 55.007.254,12
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
21	Empréstimos e financiamentos	R\$ 7.205.710,30	R\$ 21.904.899,00	R\$ 19.024.670,00	R\$ 18.778.920,57
22	Provisões para contingências	R\$ -	R\$ 1.657.636,00	R\$ 1.908.616,00	R\$ 1.908.616,00
23	Obrigações tributárias	R\$ -	R\$ 1.732.050,00	R\$ 13.151.647,00	R\$ 13.151.647,41
24	Demais contas a pagar	R\$ 7.444.510,00	R\$ 3.454.950,00	R\$ -	R\$ -
25	Adto. para aumento de capital	R\$ 1.730.169,00	R\$ 669,00	R\$ -	R\$ 1.000,00

Fonte: Do autor (2024)

Tal como se verifica, todo o passivo circulante da empresa registrou um relevante aumento no período analisado. O endividamento com fornecedores e contas a pagar (linha 16) saiu de R\$ 9,57 milhões em 2019, aumentando mais de 540% e chegando a mais de 61,3 milhões em 2022.

O endividamento com empréstimos e financiamentos (linha 17) também quase dobrou no período, chegando a mais de R\$ 43 milhões no momento do pedido da recuperação judicial, registrando um aumento total de aproximadamente 55,4%.

Além disso, as obrigações sociais e trabalhistas (linha 18), assim como as obrigações tributárias (linha 19) igualmente tiveram considerável aumento. No primeiro caso, relativo ao passivo trabalhista, o aumento foi de aproximadamente 226,83%, sendo R\$ 9,7 milhões em 2019 e R\$ 31,9 milhões em 2022. Já nas obrigações tributárias, o aumento foi ainda maior, de aproximadamente 505,88%, chegando em 2022 ao montante de pouco mais de R\$ 15 milhões.

O aumento de maior volume, contudo, foi registrado em outras contas a pagar (linha 20), que inclui as demais despesas operacionais da empresa, que em 2019 era de pouco mais de R\$ 1,7 milhões, chegando em 2022 ao vultoso valor acima de R\$ 55 milhões, portanto, registrando um aumento aproximado de mais de 2.980% em todo o período.

Já no passivo não circulante, o grupo IG registrou um aumento de mais de 160% dos empréstimos e financiamentos de longo prazo (linha 21), que em 2019 era de R\$ 7,2 milhões, chegando a um total de R\$ 18,7 milhões em 2022.

No entanto, o destaque fica no endividamento com as obrigações tributárias provenientes de parcelamento (linha 23), que inexistiam em 2019, e que no ano de 2022 chegou a mais de R\$ 13,1 milhões.

Portanto, verifica-se que todas as dívidas de curto e longo prazo certamente estão entre as principais causas da origem e do agravamento da crise empresarial, que em 2019 já estava instaurada, e que se tornou insustentável no ano de 2022.

Dado este cenário, a empresa apresentou a seguinte variação em seu patrimônio líquido ao longo do período analisado:

Figura 13 - Patrimônio do Grupo IG

	2019	2020	2021	2022 (janeiro)
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
26 Capital social realizado	R\$ 37.067.000,00	R\$ 38.913.900,00	R\$ 38.913.900,00	R\$ 44.382.400,00
27 Reservas de Lucros	R\$ 15.175.979,00	R\$ 14.738.049,00	R\$ 14.738.049,00	R\$ 14.738.049,19
28 Lucros ou Prejuízos Acumulados	R\$ 84.419.403,00	-R\$ 44.970.345,00	-R\$ 123.593.359,00	-R\$ 147.808.800,87

Fonte: Do autor (2024)

Portanto, os lucros do grupo IG (linha 28), que em 2019 eram de mais R\$ 84,4 milhões, passaram a ficar negativos a partir de 2020, com um prejuízo acumulado em 2022 de mais de R\$ 147,8 milhões, justificando o pedido de recuperação judicial apresentado, cujo plano de recuperação judicial já foi homologado pelo juízo da 1ª Vara Cível do Foro Central da Comarca da Região Metropolitana de Maringá, no estado do Paraná (TJPR).

5.5.2.3 METALÚRGICA VEIPA LTDA

A empresa Metalúrgica Veipa Ltda é uma pequena empresa⁴⁶¹ constituída em 1988, no estado do Rio de Janeiro, atuando no ramo metalúrgico, na confecção de peças para transporte vertical (elevadores), instalada na cidade de Assaí-PR, no ano 2001.

⁴⁶¹ Receita operacional bruta anual ou renda anual maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 4,8 milhões. BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Porte de empresa**. 11 abr. 2023. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/porte-de-empresa>. Acesso em: 31 out. 2023.

a) Razões apresentadas no pedido de autofalência

No pedido de autofalência, a empresa informou que suas atividades dependiam das atividades de outra empresa (Atlas Schindler Elevadores), que deixou de realizar as entregas devidas a partir de 2015, resultando no atraso do pagamento de seus compromissos para com seus credores e especialmente com seus empregados, fornecedores, fisco e débitos judiciais. Informou que se manteve em funcionamento até o mês de maio de 2019, quando a Atlas Schindler encerrou as operações, tendo como consequência a demissão em massa de seus empregados.

A empresa informou que o valor devido aos fornecedores quando do ajuizamento da demanda é de R\$ 888.308,64 (oitocentos e oitenta e oito mil trezentos e oito reais e sessenta e quatro centavos), enquanto o valor das ações trabalhistas, pagas e em andamento, equivalem a R\$ 4.489.787,80 (quatro milhões quatrocentos e oitenta e nove mil setecentos e oitenta e sete reais e oitenta centavos).

Já relativamente às dívidas tributárias, apenas em procedimentos judiciais o valor devido corresponde a R\$ 15.298.892,67 (quinze milhões duzentos e noventa e oito mil oitocentos e noventa e dois reais e sessenta e sete centavos).

Diante disso, a empresa apresentou pedido de autofalência em 27/03/2020, sendo deferido o pedido e decretada a sua falência pelo juízo em 03/07/2020.⁴⁶²

b) A situação contábil da empresa no período de 2015 a 2018 e os prováveis indicadores da crise econômico-financeira da empresa

Verificando-se os documentos contábeis apresentados pela empresa juntamente com o pedido de autofalência, destacam-se as seguintes informações quanto aos seus ativos:

⁴⁶² Autos n.º 0000842-17.2020.8.16.0047, em trâmite na Vara Cível de Assaí, no estado do Paraná (TJPR).

Figura 14 - Ativos da empresa Metalúrgica Veipa Ltda

METALURGICA VEIPA LTDA - 32.157.448/0001-00					
Pedido de autofalência em 27/03/2020					
Falência decretada em 03/07/2020					
		2015	2016	2017	2018 (junho)
ATIVO CIRCULANTE					
1	Caixa e equivalentes de caixa	R\$ 6.950,42	R\$ 333,71	R\$ 160,27	R\$ 222,11
2	Aplicações Financeiras	R\$ 576,92	R\$ 168,57	R\$ 168,57	R\$ 168,57
3	Títulos e contas a receber	R\$ 609.259,75	R\$ 1.075.207,70	R\$ 18.419,70	R\$ 6.740,49
4	Estoque	R\$ 1.001.284,34	R\$ 320.538,45	R\$ 303.787,84	R\$ 310.336,08
5	Adiantamentos	R\$ 354.416,64	R\$ 372.435,84	R\$ 376.467,43	R\$ -
6	Tributos a recuperar	R\$ 4.381,64	R\$ 109.054,06	R\$ 15.043,01	R\$ 14.165,45
7	Outros créditos	R\$ 168.862,28	R\$ -	R\$ -	R\$ -
8	Depósitos judiciais	R\$ 109.715,50	R\$ -	R\$ -	R\$ -
ATIVO NÃO CIRCULANTE					
9	Outros créditos	R\$ 4.756.102,21	R\$ 8.288.159,95	R\$ 12.100.575,09	R\$ 13.689.808,02
10	Investimentos	R\$ -	R\$ -	R\$ 2.780,47	R\$ 2.780,47
11	Tributos a rec. a longo prazo	R\$ 10.618,58	R\$ -	R\$ -	R\$ -
12	Imobilizado	R\$ 296.479,51	R\$ 277.004,12	R\$ 246.937,20	R\$ 205.006,54
13	Intangível	R\$ 2.780,47	R\$ 2.780,47	R\$ -	R\$ -

Fonte: Do autor (2024)

Como é possível observar acima, os valores à disposição no caixa da empresa (linha 1) apresentaram uma redução de 96,8%, ao mesmo tempo em que as contas a receber a curto prazo, que em 2016 era de mais de R\$ 1 milhão, no ano seguinte registrou pouco mais de R\$ 18 mil, portanto, uma brusca redução de mais de 98,2%. Em todo o período, a redução foi de 98,8%.

Por outro lado, a empresa informou um relevante crédito a receber a longo prazo (linha 9), sem especificar do que exatamente se trata, que em 2018 somava montante superior a 13,6 milhões.

A despeito disso, redução da entrada de valores na empresa, tal como identificada no ativo circulante da Metalúrgica Veipa, certamente está entre as principais causas da crise empresarial por ela enfrentada, pois como verifico abaixo, nesse mesmo período o passivo apresentou relevante crescimento que tornou insustentável a situação financeira da empresa:

Figura 15 - Passivo da empresa Metalúrgica Veipa Ltda

	2015	2016	2017	2018 (junho)
PASSIVO CIRCULANTE				
14 Fornecedores	R\$ 866.149,50	R\$ 1.560.207,98	R\$ 978.267,72	R\$ 1.086.463,85
15 Adiantamento de clientes	R\$ 15.223,34	R\$ -	R\$ -	R\$ -
16 Obrigações com pessoal	R\$ 514.972,52	R\$ 552.007,24	R\$ 519.141,14	R\$ 430.767,32
17 Obrigações sociais	R\$ 7.232.177,35	R\$ 8.042.577,29	R\$ 9.194.368,98	R\$ 9.933.726,55
18 Obrigações fiscais	R\$ 12.479.225,34	R\$ 15.486.756,85	R\$ 17.434.485,03	R\$ 18.052.554,59
19 Outras Obrigações	R\$ 225.350,29	R\$ 741.901,43	R\$ 296.176,57	R\$ 401.161,24
20 Empréstimos	R\$ 164.413,80	R\$ -	R\$ -	R\$ -
21 Provisões para curto prazo	R\$ -	R\$ -	R\$ 108.634,10	R\$ 108.634,10
PASSIVO NÃO CIRCULANTE				
22 Parcelamento de tributos	R\$ 8.166.707,00	R\$ 8.247.870,68	R\$ 8.232.195,03	R\$ 8.232.195,03

Fonte: Do autor (2024)

A dívida com fornecedores (linha 14) já estava em valor bastante alto no ano de 2015, superior a R\$ 860 mil, no entanto, cresceu ainda mais no período analisado, superando o valor de R\$ 1 milhão, em 2018.

As obrigações com pessoal (linha 16), já apresentavam um valor bastante elevado em 2015, superior a R\$ 500 mil, fechando em pouco mais de 430 mil reais em 2018, enquanto as obrigações sociais (linha 17), que estão relacionadas com as obrigações trabalhistas, somaram o montante superior a 9,9 milhões em 2018.

Considerando que a empresa empregava 110 funcionários, conforme relatado no pedido de autofalência, sem dúvidas que este passivo trabalhista impactou fortemente na crise empresarial enfrentada.

O endividamento com o Fisco também merece especial destaque na crise enfrentada, uma vez que em 2015, as obrigações tributárias no curto prazo (linha 18) já eram superiores a 12,4 milhões, chegando a valor superior a 18 milhões, em 2018. Além disso, a empresa já mantinha um parcelamento de tributos (linha 22) superior a 8 milhões, e assim, toda a dívida tributária da empresa somada em 2018 era superior a 26,2 milhões.

Por conta disso, o patrimônio líquido da empresa apresentou resultados negativos em todo o período analisado, conforme demonstrado abaixo:

Figura 16 - Patrimônio da empresa Metalúrgica Veipa Ltda

	2015	2016	2017	2018 (junho)
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
23 Capital social realizado	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00	R\$ 50.000,00
24 Lucros ou prejuízos acumulados	-R\$ 22.392.790,88	-R\$ 22.392.075,89	-R\$ 22.946.376,11	-R\$ 22.946.376,11
25 Resultado do exercício	R\$ -	-R\$ 1.830.501,09	-R\$ 802.552,88	-R\$ 217.345,96

Fonte: Do autor (2024)

Como se verifica, o prejuízo da empresa repetiu-se em todo o período analisado, chegando a mais de 23 milhões em 2015, quando foi apresentado o pedido de autofalência pela empresa, que já foi deferido no processo que atualmente está em trâmite na Vara Cível de Assaí, no estado do Paraná (TJPR).

5.5.2.4 ROQUE E CORREIA LTDA

A empresa Roque e Correia Ltda. é uma pequena empresa⁴⁶³ foi constituída no ano de 1994, tendo, inicialmente, como seu objeto social, o comércio e representações de componentes e equipamentos eletroeletrônicos e mecânicos, e posteriormente, passou a atuar em serviços, manutenções e instalações de máquinas, aparelhos e equipamentos de sistemas eletrônicos dedicados a automação industrial de processos produtivos.

a) Razões apresentadas no pedido de autofalência

No pedido de autofalência, informou-se que a empresa enfrentou algumas crises em sua trajetória, como a de 2008, que acarretou a queda de volume de seus negócios, perdurando até 2012 e novamente a partir de 2014, com a recessão do país.

Apontou-se ainda que, a partir de 2018, iniciaram-se algumas mudanças na carteira de serviços oferecidos, proporcionando uma retomada animadora de novos mercados de automação, contudo, com o caos pandêmico foi necessário interromper as atividades empresariais, mantendo a equipe técnica contratada, aguardando-se o retorno das atividades, o que demorou a acontecer.

Na sequência, com a volta do trabalho presencial, a grande maioria dos projetos que possuíam em carteira foram cancelados, com alegações dos clientes de dificuldades financeiras para conclusão dos trabalhos. Apontou-se que esse fato foi preponderante para um desequilíbrio financeiro sem precedentes, e que os projetos demoraram muito mais tempo para serem realizados pelos clientes, especialmente,

⁴⁶³ Receita operacional bruta anual ou renda anual maior que R\$ 360 mil e menor ou igual a R\$ 4,8 milhões. BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Porte de empresa**. 11 abr. 2023. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/porte-de-empresa>. Acesso em: 31 out. 2023.

pela dificuldade de aquisição de equipamentos importados, que passaram a ter prazo de entrega superior ao que costumavam ter.

Ressaltou que a empresa não se sustentava mais financeiramente, e que a operação mínima não se pagava e as perspectivas de melhora são nulas por todos os problemas narrados, e diante disso, apresentou pedido de autofalência em 14/06/2023, sendo deferido o pedido e decretada a sua falência em 24/03/2023.⁴⁶⁴

b) A situação contábil no período de 2019 a 2023 e os prováveis indicadores da crise econômico-financeira da empresa

Verificando-se os documentos contábeis apresentados pela empresa juntamente com o pedido de autofalência, destacam-se as seguintes informações nos ativos da empresa:

Figura 17 - Ativo da empresa Roque e Correia Ltda

ROQUE E CORREIA LTDA - 74.062.290/0001-34						
Pedido de autofalência em 14/03/2023						
Falência decretada em 24/03/2023						
		2019	2020	2021	2022	2023 (março)
ATIVO CIRCULANTE						
1	Caixa e equivalentes de caixa	R\$ 3.956,20	R\$ 5.825,19	R\$ 5.664,70	R\$ 931,98	R\$ 931,98
2	Aplicações Financeiras	R\$ 48.647,91	R\$ 39.633,00	R\$ 42.778,14	R\$ 147,37	R\$ 148,89
3	Títulos e contas a receber	R\$ 929.077,65	R\$ 554.130,32	R\$ 268.821,01	R\$ 68.211,40	R\$ 55.045,49
4	Estoque	R\$ 30.101,93	R\$ 30.101,93	R\$ 30.101,93	R\$ 16.420,69	R\$ 16.420,69
5	Adiantamento a empregados	R\$ 4.734,29	R\$ 410,40	R\$ -	R\$ -	R\$ -
6	Adiantamento a fornecedores	R\$ 95.917,80	R\$ 34.493,58	R\$ 45.797,88	R\$ 1.639,00	R\$ -
7	Adiantamento a terceiros	R\$ 31.940,29	R\$ 19.803,96	R\$ 60,87	R\$ 15.090,00	R\$ -
8	Tributos a recuperar	R\$ 98.451,71	R\$ 31.948,25	R\$ 15.675,58	R\$ 28.818,51	R\$ 29.838,82
9	Despesas pagas antecipadamente	R\$ 5.457,88	R\$ 2.372,13	R\$ -	R\$ -	R\$ -
ATIVO NÃO CIRCULANTE						
10	Outros créditos	R\$ 3.842,83	R\$ -	R\$ 46.215,09	R\$ 46.215,09	R\$ 46.215,09
11	Depósitos judiciais	R\$ 7.324,83	R\$ 7.324,83	R\$ 7.324,83	R\$ -	R\$ -
12	Bloqueios judiciais	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 17.825,43	R\$ 17.825,43
13	Investimentos	R\$ 3.669,32	R\$ 3.909,32	R\$ 4.149,32	R\$ 4.389,32	R\$ 4.449,32
14	Imobilizado	R\$ 18.193,22	R\$ 25.141,15	R\$ 22.023,93	R\$ 12.200,51	R\$ 10.483,45
15	Intangível	R\$ 714,34	R\$ 0,74	R\$ 0,74	R\$ 0,45	R\$ 0,45

Fonte: Do autor (2024)

Com relação aos ativos da empresa, a informação mais relevante se verifica na queda brusca e crescente das receitas proveniente dos clientes (linha 3) ano após ano. Do ano de 2019 para 2020, a empresa experimentou uma diminuição de aproximadamente 40,3% das receitas, seguido de uma diminuição de 51% de 2020

⁴⁶⁴ Autos n.º 0001539-07.2023.8.16.0185, em trâmite na 1ª Vara de Falências e Recuperação Judicial de Curitiba, no estado do Paraná (TJPR).

para 2021, e, uma queda ainda maior no ano de 2022 em relação ao ano anterior. Com isso, no período analisado (2019 a 2023), as receitas que eram de R\$ 929.0777,65 caíram para R\$ 55.045,49, representando uma redução total no período de aproximadamente 94% em suas aquisições de insumos.

Verifica-se, também, a diminuição do valor em caixa da empresa e esvaziamento das aplicações financeiras (linhas 1 e 2), além da diminuição do estoque (linha 4) e o aumento dos valores bloqueados judicialmente (linha 12), que também contribuíram para a crise enfrentada.

Já em relação ao passivo da empresa, a seguinte situação foi constatada no período analisado:

Figura 18 - Passivo da empresa Roque e Correia Ltda

	2019	2020	2021	2022	2023 (março)
PASSIVO CIRCULANTE					
16 Fornecedores	R\$ 122.497,94	R\$ 11.467,36	R\$ 1.008,45	R\$ 718,50	R\$ 1.867,77
17 Obrigações com pessoal	R\$ 65.565,67	R\$ 68.081,90	R\$ 37.270,64	R\$ 70.440,91	R\$ 206.115,51
18 Obrigações sociais	R\$ 439.806,96	R\$ 203.600,22	R\$ 603.003,90	R\$ 807.067,68	R\$ 926.563,45
19 Provisão obrigações pessoal/social	R\$ 161.334,93	R\$ 175.136,13	R\$ 122.326,22	R\$ 83.423,69	R\$ -
20 Obrigações tributárias	R\$ 278.088,32	R\$ 76.833,28	R\$ 289.254,65	R\$ 292.657,18	R\$ 297.883,33
21 Empréstimos e financiamentos	R\$ 933.437,49	R\$ 597.752,52	R\$ 533.376,32	R\$ 882.137,03	R\$ 836.694,70
22 Contas a pagar	R\$ 90.454,31	R\$ 91.870,27	R\$ 86.274,27	R\$ 92.152,74	R\$ 254.835,40
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
23 Empréstimos e Financiamentos	R\$ 1.139.935,90	R\$ 1.237.434,15	R\$ 1.856.215,26	R\$ 2.061.776,63	R\$ 2.131.566,63
24 Obrigações tributárias (parcelamento)	R\$ 1.157.630,86	R\$ 1.323.592,77	R\$ 991.669,41	R\$ 1.163.221,78	R\$ 1.163.221,78

Fonte: Do autor (2024)

Verifica-se igualmente uma queda brusca no valor devido pela empresa aos fornecedores (linha 16), especialmente entre os anos de 2019 e 2020, saindo de R\$ 122.497,94 para R\$ 11.467,36, resultando em uma diminuição de 90,64%.

A diminuição da dívida com fornecedores, especialmente em um momento que se experimenta também a queda nas receitas, pode ser vista como algo positivo para a situação financeira da empresa. No entanto, no caso em análise, certamente tal situação decorreu da paralisação das atividades em face do distanciamento social imposto pela pandemia de COVID-19.

Em um cenário diferente, esta situação poderia demonstrar, de forma precoce, que a empresa está deixando de ser demanda no mercado e, portanto, está deixando de produzir e vender aos seus clientes, representando assim um importante sinal de alerta de que a atividade empresarial não está se desenvolvendo como deveria, impondo ao empresário a necessidade de uma intervenção.

Em relação às despesas com os empregados (linhas 17 a 19), destaca-se o expressivo aumento nas obrigações sociais (linha 18), o que pode demonstrar que a empresa deixou de realizar o recolhimento dos impostos no devido tempo. Em todo o período, o valor devido mais que dobrou, saindo de um valor já alto de mais de 439 mil em 2019, para o montante superior a 926 mil em 2023, portanto, um aumento, só no período analisado, de mais de 110%.

As obrigações tributárias da empresa, tanto de curto prazo (linha 20), assim com os tributos parcelados (linha 24) demonstram um elevado nível de endividamento com o Fisco, somando uma dívida total, ao final do período, superior a R\$ 1,4 milhões.

Além disso, a empresa foi obrigada a buscar empréstimos e financiamentos para se manter em funcionamento, contraindo uma dívida total superior a R\$ 2,9 milhões, conforme demonstram as linhas 21 e 23 do passivo contábil.

Por fim, em relação às contas a pagar da empresa (linha 22), que se referem aos aluguéis devidos, despesas bancárias e demais custos para o funcionamento, identifica-se também o aumento exponencial no período analisado, saindo de R\$ 90.454,31, em 2019, para R\$ 254.835,40 em 2023, com um aumento de 181,80%.

Com isso, o patrimônio líquido da empresa no período de 2019 a 2023 apresentou o seguinte resultado:

Figura 19 - Patrimônio da empresa Roque e Correia Ltda

	2019	2020	2021	2022	2023 (março)
PATRIMÔNIO LÍQUIDO					
25 Capital social	R\$ 360.000,00	R\$ 360.000,00	R\$ 360.000,00	R\$ 360.000,00	R\$ 360.000,00
26 Lucros ou prejuízos acumulados	-R\$ 3.466.681,89	-R\$ 3.438.461,10	-R\$ 4.434.776,09	-R\$ 5.638.874,01	-R\$ 6.038.023,18

Fonte: Do autor (2024)

Portanto, conforme se observa acima, a crise empresarial já estava instaurada na empresa no ano de 2019, quando obteve um prejuízo superior a R\$ 3,4 milhões, no entanto, houve um agravamento da situação econômica nos anos seguintes, chegando em 2023 com um resultado negativo cujo prejuízo ultrapassou o montante de R\$ 6 milhões, justificando a quebra da empresa e o pedido de autofalência que foi deferido com a decretação da falência em 24/03/2023 pelo juízo da 1ª Vara de Falências e Recuperação Judicial de Curitiba, no estado do Paraná (TJPR).

5.5.2.5 JOSÉ MARTINS MORENO LTDA - EPP (MÓVEIS MARTINS)

A empresa José Martins Moreno Ltda - EPP, cujo nome fantasia é Móveis Martins, é uma microempresa⁴⁶⁵ fundada em 04/09/2013, atuando como loja de departamentos, fabricação de móveis com predominância de madeira, comércio varejista de móveis, eletrodomésticos e equipamentos de áudio e vídeo, aparelhos telefônicos, inclusive celular, depósito fechado de móveis, colchões e eletrodomésticos e atividades de intermediação e agenciamento de serviços e negócios.

a) Razões apresentadas no pedido de recuperação judicial

No pedido de recuperação judicial, a empresa relatou que três anos antes do pedido de recuperação judicial viu-se obrigada a passar por uma grande reestruturação na área de vendas, enfrentando gigantes *players* (concorrentes) do mercado de móveis e decoração, inclusive importados, e, além disso, relata que a quantidade de estoques precisou ser ampliada em decorrência das constantes evoluções e mudanças dos tipos variados de produtos comercializados.

Aponta que os investimentos realizados e a aquisição de mercadorias pela empresa não alcançaram os retornos projetados devido à crise financeira que abalou o país, influenciando negativamente os salários e impulsionando o comércio eletrônico, que se destacou pela sua agressiva estratégia de marketing e preços atraentes, fatores que contribuíram para a migração dos consumidores das lojas físicas para o ambiente online.

Como resultado, afirma que houve uma diminuição significativa no faturamento da empresa, com a consequente redução no número de clientes e uma contração no fluxo de caixa, num contexto em que as despesas fixas e variáveis da empresa permaneceram estáveis, aumentando a discrepância entre custos e receitas e exacerbando as dificuldades financeiras.

⁴⁶⁵ Receita operacional bruta anual ou renda anual menor ou igual a R\$ 360 mil. BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Porte de empresa**. 11 abr. 2023. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/financiamento/guia/porte-de-empresa>. Acesso em: 31 out. 2023.

Afirmou que, para satisfazer suas obrigações com salários, encargos trabalhistas, fiscais e com fornecedores, não restou alternativa senão o desconto de duplicatas das vendas e serviços realizados, assim como a utilização de créditos de cheque especial, além de empréstimos bancários em instituições financeiras com base em juros altíssimos, gerando falta de capital de giro, que foi se deteriorando no decorrer do ano de 2019.

Informou que a empresa não teve recursos financeiros suficientes para pagar os seus fornecedores, assim como os salários de seus trabalhadores, tributos e encargos, nem mesmo pode honrar seus compromissos com as instituições financeiras credoras.

Com isso, viu-se obrigada a apresentar pedido de recuperação judicial, o que ocorreu em 27/09/2019, sendo deferido o pedido de processamento pelo juízo em 21/11/2019. No entanto, a empresa deixou de apresentar o plano de recuperação judicial no prazo legal, motivo pelo qual em 12/05/2020, foi determinada a convolação da recuperação em falência da empresa.⁴⁶⁶

b) Histórico contábil no período de 2016 a 2019 e os prováveis indicadores da crise econômico-financeira da empresa

Verificando-se os documentos contábeis apresentados pela empresa juntamente com ao pedido de recuperação judicial, destacam-se as seguintes informações nos ativos da empresa:

⁴⁶⁶ Autos n.º 0002010-20.2019.8.16.0102, em trâmite na Vara Cível de Joaquim Távora, no estado do Paraná (TJPR).

Figura 20 - Ativo da empresa José Martins Moreno Ltda - EPP

JOSÉ MARTINS MORENO LTDA - EPP - 80.664.162/0001-63					
Pedido de Recuperação Judicial em 27/09/2019					
Falência decretada em 12/05/2020					
		2016	2017	2018	2019 (agosto)
ATIVO CIRCULANTE					
1	Caixa e equivalentes de caixa	R\$ 93.820,84	R\$ 275.570,82	R\$ 114.449,94	R\$ 11.427,01
2	Aplicações Financeiras	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 1.859,51
3	Estoque	R\$ 986.026,78	R\$ 1.174.898,65	R\$ 1.354.370,36	R\$ -
4	Tributos a recuperar	R\$ 12.299,75	R\$ 4.350,27	R\$ -	R\$ -
ATIVO NÃO CIRCULANTE					
5	Investimentos	R\$ 7.711,58	R\$ 2.739,78	R\$ 2.839,97	R\$ 2.839,78
6	Imobilizado	R\$ 48.926,01	R\$ 31.227,78	R\$ 18.037,19	R\$ 15.697,75

Fonte: Do autor (2024)

Tal como relatado pela própria empresa, verifica-se nos ativos uma brusca diminuição no caixa da empresa (linha 1), de mais de 87,8%, assim como é possível identificar, o que a empresa também apontou no pedido. quanto ao aumento do estoque (linha 3), que em 2018, era superior a R\$ 1,3 milhões.

Além da redução do caixa, outro possível sinal da crise está também na redução do valor de investimentos (linha 5), assim como no valor do seu imobilizado (linha 6), de mais de 67,9%, o que demonstra que a empresa, provavelmente, se viu obrigada a se desfazer dos seus bens como estratégia para pagamento das dívidas.

Já em relação ao passivo da empresa, a situação mais evidente de crise foi constatada no período analisado com o seguinte cenário:

Figura 21 - Passivo da empresa José Martins Moreno Ltda - EPP

		2016	2017	2018	2019 (agosto)
PASSIVO CIRCULANTE					
7	Fornecedores	R\$ 299.963,11	R\$ 549.971,61	R\$ 270.884,69	R\$ 690.992,85
8	Empréstimos e financiamentos	R\$ 476.228,92	R\$ 560.664,37	R\$ 844.966,19	R\$ 589.683,08
9	Obrigações com pessoal	R\$ 50.311,69	R\$ 45.325,91	R\$ 36.435,62	R\$ 43.854,94
10	Obrigações sociais	R\$ 22.382,83	R\$ 14.630,77	R\$ 10.810,93	R\$ 14.264,20
11	Provisões de folha de pagamento	R\$ -	R\$ -	R\$ 15.889,73	R\$ 19.226,33
12	Obrigações tributárias	R\$ 17.900,00	R\$ 12.421,24	R\$ 8.463,93	R\$ 6.818,53
13	Obrigações tributárias (parcelamento)	R\$ -	R\$ 74.013,10	R\$ 40.966,19	R\$ 56.418,57
14	Contas a pagar	R\$ 2.000,00	R\$ 2.000,00	R\$ -	R\$ -
PASSIVO NÃO CIRCULANTE					
15	Empréstimos e financiamentos	R\$ 17.777,76	R\$ 71.111,04	R\$ 26.666,56	R\$ -
16	Obrigações tributárias (parcelamento)	R\$ -	R\$ -	R\$ -	R\$ 18.283,73

Fonte: Do autor (2024)

Como se verifica, o crescimento do endividamento com os fornecedores (linha 7) é o que mais se destaca, uma vez que mais que dobrou no período, registrando um aumento superior a 130%, chegando a mais de R\$ 690 milhões em 2019.

A dívida com empréstimos e financiamentos (linha 8) já apresentava um alto valor em 2016, superior a R\$ 476 milhões, e com um aumento de 23,8% no período, chegou em 2019 em valor superior a R\$ 589 milhões.

Portanto, apenas com o endividamento com os fornecedores e com empréstimos e financiamentos, a dívida da empresa no ano de 2019 era superior a R\$ 1,28 milhões, representando, possivelmente, a principal causa da crise empresarial enfrentada.

Soma-se a isso, ainda, as obrigações sociais (linha 9), assim como as obrigações tributárias de curto prazo e de parcelamento (linhas 12, 13 e 16), que juntas somaram mais de R\$ 100 mil em 2017.

Com isso, o patrimônio líquido da empresa no período de 2016 a 2019 apresentou o seguinte resultado:

Figura 22 - Patrimônio da empresa José Martins Moreno Ltda - EPP

	2016	2017	2018	2019 (agosto)
PATRIMÔNIO LÍQUIDO				
17 Capital social realizado	R\$ 75.500,00	R\$ 75.500,00	R\$ 75.500,00	R\$ 75.500,00
18 Lucros acumulados	R\$ 1.050.672,08	R\$ 1.050.672,08	R\$ -	R\$ -
19 Prejuízos acumulados	-R\$ 289.825,66	-R\$ 841.566,62	R\$ -	R\$ -
20 Reserva de lucros	R\$ -	R\$ -	R\$ 97.780,03	R\$ 149.703,56
21 Resultado do exercício	-R\$ 551.742,96	-R\$ 111.323,43	R\$ 51.923,53	-R\$ 1.601.124,25

Fonte: Do autor (2024)

Está claro, no quadro acima, que a crise empresarial já estava instaurada no ano de 2016, quando o resultado da empresa já era negativo, em mais de R\$ 551 mil, o que se agravou ao longo do período analisado, chegando a mais de R\$ 1,6 milhões negativos em 2019, justificando o pedido de recuperação judicial apresentado e a posterior decretação da falência pelo juízo da Vara Cível de Joaquim Távora, no estado do Paraná (TJPR), uma vez que a empresa deixou de apresentar o plano de recuperação judicial no prazo legal.

5.5.3 Discussão dos resultados

Da análise detalhada das empresas, foi possível identificar nove principais causas que, possivelmente, levaram a empresa a situação de crise econômico-financeira, motivando o processo falimentar, conforme abaixo:

Figura 23 - Causas da crise econômico-financeira das empresas analisadas

CAUSAS DA CRISE	PENÍNSULA	GRUPO IG	MET. VEIPA	ROQUE E CORREIA	MÓVEIS MARTINS
Redução do caixa da empresa		•	•	•	•
Diminuição das contas a receber			•	•	N/A
Redução dos investimentos				•	•
Endividamento com fornecedores	•	•	•		•
Empréstimos e financiamentos	•	•		•	•
Obrigações sociais e trabalhistas		•	•	•	•
Obrigações tributárias		•	•	•	•
Parcelamento tributário		•	•	•	•
Demais contas a pagar		•		•	

Fonte: Do autor (2024)

É possível identificar que as principais causas da crise identificadas, que apareceram em 4 das 5 empresas analisadas, são: i) Redução do caixa da empresa; ii) Dívida com empréstimos e financiamentos; iii) Dívida com os fornecedores; iv) Dívidas tributárias; e v) Dívidas com parcelamento tributário, seguidos da vi) Diminuição das contas a receber; vii) Redução dos investimentos; e viii) Demais contas a pagar, que apareceram em ao menos duas das empresas.

Interessante observar que a empresa de maior porte, Península Internacional S/A, teve sua crise concentrada no endividamento com fornecedores e na dívida com empréstimos e financiamentos, não sofrendo impactos significativos nas obrigações sociais e trabalhistas, nem mesmo relativamente a dívidas tributárias, que foram determinantes para as demais empresas.

Igualmente fica evidente que nas empresas de menor porte, aumentam os fatores causadores da crise, com praticamente todas as causas presentes. Em relação à empresa de menor porte, Móveis Martins, não é possível identificar se houve a redução das contas a receber, uma vez tal informação não está presente nas informações contábeis apresentadas em juízo, quando do pedido de recuperação judicial, que posteriormente foi convolada em falência, e, atualmente, se encontra nas fases finais da liquidação dos ativos.

5.6 A GUIA DE CONCLUSÃO SOBRE OS LEVANTAMENTOS EMPÍRICOS E AS PRÓXIMAS ETAPAS DO PROJETO SINAIS DE ALERTA

A análise qualitativa proposta no trabalho, quando somada a outros dados, como aqueles levantados pelo Grupo de Pesquisa Observatório da Insolvência, coordenado pela PUCSP, serão essenciais para a confirmação e identificação das fontes de dados necessárias para a identificação precoce do surgimento de uma crise econômico-financeira da empresa.

Não foram consideradas as situações macroeconômicas características do período, em face da necessidade de delimitação das hipóteses da pesquisa.

Pode-se concluir que a incorporação de alguns dados públicos convergiria para a detecção precoce do risco de insolvência empresarial.

Dentre outros, informações sobre grau de endividamento, quer seja mediante disponibilização de documentos internos das empresas ou por acesso a dados centralizados no Banco Central do Brasil serão extremamente relevantes. Por outro lado, dados públicos e disponíveis sobre o número de distribuição de ações de execução, também se mostram relevantes. Especialmente mediante comparação entre período analisado e períodos anteriores, a fim de que seja considerado o histórico dos níveis de inadimplemento da empresa.

Em relação ao endividamento com obrigações sociais e trabalhistas, mostra-se essencial a existência de um convênio com o Ministério do Trabalho e Previdência e o sistema de detecção precoce de insolvência, para que possa ser alimentado com informações sobre não recolhimento de INSS e FGTS do empregado, somadas a outros dados correlatos, os quais somados a outras informações permitirão que se identifique com bastante antecedência o risco de insolvência da empresa. Essas informações poderão ser ratificadas com o monitoramento de ações trabalhistas junto aos Tribunais Regionais do Trabalho.

Lembre-se, mais uma vez, que os dados indicados e outros que serão aqui comentados, ao serem lançados no sistema de detecção, permitirão que o empresário busque medidas preventivas, que se antecipem à situação de dívidas instaladas em patamares que dificilmente serão compatíveis com a efetiva recuperação da empresa em crise.

Da mesma forma, os dados apontam para a necessidade de acesso a dados da alçada da Receita Municipal, Estadual e Federal, que alimentarão informações que permitirão à inteligência artificial identificar, com bastante antecedência, quando os

tributos comecem a deixar de ser pagos, ainda que em pequenos valores, assim como poderá informar a realização de parcelamentos tributários e o seu pagamento.

Desta feita, acredita-se que o monitoramento das ações de execução propostas em face da empresa, sejam fiscais ou não, também funcionará como ferramenta para a detecção de indícios de risco real de insolvência em tempo hábil à que a empresa possa se reestruturar, sem que esteja instalada uma situação de insolvência.

As informações relativas as demais causas identificadas na análise das empresas, como a redução do caixa, diminuição das contas a receber e o aumento das contas a pagar, podem ser obtidas pelo sistema a partir da disponibilização de tais dados voluntariamente pelo empresário, trimestral ou anualmente.

6 CONCLUSÃO

A presente pesquisa buscou responder se um sistema de detecção precoce da insolvência, inspirado no modelo francês Signaux Faibles, poderia ser adaptado e aplicado no contexto jurídico e empresarial brasileiro para mitigar as consequências negativas da insolvência empresarial.

Utilizando-se predominantemente o método hipotético-dedutivo, formulou-se a hipótese de que o sistema Sinais de Alerta, inspirado no modelo francês Signaux Faibles, é compatível com o ordenamento jurídico brasileiro, e a sua implementação contribuirá significativamente para a detecção precoce de crises empresariais no Brasil, possibilitando intervenções antecipadas que reduzem a incidência de insolvências, melhorando a recuperação de empresas em dificuldades e mitigando as consequências negativas para a economia e os empresários envolvidos.

Assim, o objetivo geral da pesquisa foi desenvolver uma compreensão abrangente sobre a eficácia de mecanismos de detecção precoce de insolvência empresarial, com foco na adaptação e implementação de um sistema baseado na experiência francesa Signaux Faibles no Brasil, visando aprimorar a prevenção e gestão da crise empresarial.

Para alcançar tal objetivo, inicialmente buscou-se a correta delimitação do conceito de empresa, que apresenta distinções relevantes na acepção do termo quando se refere ao seu conceito econômico, jurídico, e especialmente, como é compreendida na falência.

Como conteúdo preliminar, buscou-se ainda compreender a crise empresarial e as suas causas, quando se identificou que se trata de um aspecto inerente e inevitável da exploração da atividade econômica, podendo surgir ao longo do tempo como consequência de uma variedade de fatores. Assim, as crises empresariais podem ser econômicas, financeiras e patrimoniais, com característica e impactos específicos.

Como consequência direta da crise está a insolvência empresarial, que a doutrina clássica define como um déficit patrimonial, no qual os ativos não são suficientes para cobrir o passivo. Sob a LREF, a insolvência empresarial não se limita apenas ao desequilíbrio entre ativos e passivos. O conceito legal de insolvência se afasta da mera análise econômica, focando mais em situações específicas que

indicam a incapacidade do devedor em cumprir suas obrigações, como a impontualidade injustificada, execução frustrada e a prática de atos de falência.

Verificou-se que a insolvência empresarial possui uma gama complexa de consequências que se estendem além do âmbito econômico, influenciando tanto a sociedade quanto a vida pessoal dos empresários.

A partir disso, a investigação passou a buscar entender como o tratamento da insolvência se deu através do tempo, desde a sua origem, na qual o foco era a responsabilização pessoal do devedor, e a sua evolução até o tratamento precoce da insolvência, sob as lentes da Nova Economia Institucional.

Foi possível identificar que essa trajetória do direito falimentar reflete um equilíbrio delicado entre proteger os direitos dos credores e salvaguardar o bem-estar econômico dos devedores e da sociedade em geral. A história do direito falimentar, tanto na França quanto no Brasil, mostra uma evolução constante, adaptando-se às mudanças nas condições econômicas e sociais.

Superado o retrospecto histórico da insolvência empresarial, a pesquisa buscou analisar e entender os mecanismos de permitem o tratamento precoce da insolvência empresarial, especialmente após as mais recentes alterações da LREF. Nesse sentido, verificou-se que a reforma promovida pela Lei 14.112/2020 introduziu medidas significativas para um tratamento precoce da insolvência, em resposta às crises econômicas recentes, incluindo a pandemia da COVID-19.

Alinhando-se às tendências globais de flexibilização da legislação de insolvência para mitigar os impactos econômicos da pandemia, a principal inovação trazida pela reforma é a implementação de um mecanismo de pré-insolvência, que enfatiza a mediação e conciliação, visando evitar a necessidade de recuperação judicial. São métodos regidos pela autonomia das partes, permitindo que elas busquem soluções consensuais sem a imposição de um acordo pelo judiciário.

Essa reforma representa uma mudança significativa no tratamento da insolvência no Brasil, com um foco renovado na preservação das empresas e na eficiência dos procedimentos. O objetivo foi criar um equilíbrio entre a proteção dos interesses dos credores e a viabilidade da continuação das operações das empresas, enfatizando a importância de uma solução consensual para os conflitos.

Além disso, para melhor compreensão do direito falimentar e a evolução da insolvência no ambiente institucional brasileiro, a pesquisa buscou-se valer da abordagem da NEI, especialmente para se compreender como as reformas legais,

como a implementação de sistemas de pré-insolvência e a introdução de mecanismos de negociação extrajudicial, podem influenciar e ser influenciadas pelo ambiente institucional.

Por meio desta abordagem é possível identificar o impacto das mudanças legislativas nas decisões das empresas e nos resultados econômicos, enfatizando o papel fundamental das instituições em moldar as direções econômicas das nações e como as escolhas históricas influenciam o presente e o futuro, fornecendo um contexto valioso para compreender as reformas na legislação de insolvência e as novas práticas de pré-insolvência.

A partir disso, a pesquisa se concentrou em compreender a evolução das estratégias e mecanismos de insolvência empresarial na França, enfatizando a iniciativa proativa e eficiente do país no tratamento precoce de dificuldades empresariais, como base para uma solução nos mesmos moldes no Brasil.

Identificou-se que a legislação falimentar francesa enfatiza a detecção e tratamento precoce da crise empresarial, incorporando uma variedade de procedimentos para a identificação e tratamento precoce de crises empresariais, enfatizando a importância de alertar os gestores sobre quaisquer fatos que possam comprometer a continuidade operacional da empresa.

Além disso, a França tem utilizado a tecnologia como uma forte aliada na prevenção e detecção precoce de empresas em crise. O projeto Signaux Faibles representa uma abordagem inovadora, integrando tecnologia avançada e análise preditiva. Originado em 2014, este projeto interministerial visa apoiar empresas em dificuldade através de um algoritmo que identifica suas fragilidades para implementar ações preventivas.

O Signaux Faibles evoluiu de um protótipo para uma “Startup de Estado”, expandindo-se nacionalmente em 2018, viabilizada pela colaboração entre cinco atores públicos, incluindo o Banco da França e a Direção Geral das Empresas, que contribuíram com recursos técnicos, humanos e financeiros.

O sistema utiliza algoritmos de *machine learning* para processar dados de várias fontes, que são analisados para identificar sinais precoces de fragilidade nas empresas e prever a probabilidade de falência com 12 ou 18 meses de antecedência, realizando essa avaliação trimestralmente.

Mantendo a confidencialidade como regra em todas as etapas, são propostas soluções adaptadas às necessidades das empresas identificadas, com a participação

ativa de várias entidades, incluindo comissários de reestruturação e prevenção de dificuldades empresariais.

Fortemente inspirado na experiência francesa, está em desenvolvimento no Brasil o projeto Sinais de Alerta, com o objetivo de implementar um mecanismo de pré-insolvência, complementando a reforma LREF de 2020, que criou procedimentos de mediação e conciliação para situações de insolvência já estabelecidas. O projeto é uma iniciativa de pesquisa científica aplicada, focada em desenvolver uma abordagem eficiente e eficaz para a gestão da insolvência empresarial no Brasil.

O projeto se baseou em dois pilares principais: o desenvolvimento do software Sinais de Alerta, a estruturação de um ambiente de mediação empresarial antecedente através da rede de cartórios, a identificação de fatores econômicos que antecedem a falência judicial e a análise do ambiente institucional brasileiro em relação à insolvência empresarial. O primeiro pilar envolve a criação de um sistema tecnológico para identificar sinais de insolvência empresarial, enquanto o segundo foca na criação de estruturas de mediação para resolver crises financeiras de maneira negociada e segura.

Com sua proposta inovadora, o projeto recebeu aprovação no FONAREF do CNJ, representando um avanço significativo para o desenvolvimento da ferramenta. As próximas etapas do projeto envolvem a implementação da busca de dados, começando com um convênio com o SEBRAE e seus associados e a exploração de bases de dados de consulta aberta. Além disso, planeja-se estabelecer convênios para acessar dados de receitas estaduais e federais, dados do INSS e Ministério do Trabalho, e informações financeiras das empresas na base do Banco Central do Brasil. Esses dados serão fundamentais para a detecção precoce de crises econômico-financeiras nas empresas.

Para demonstrar como a ferramenta Sinais de Alerta pode ser de grande valor na detecção precoce da insolvência, a presente realizou uma análise empírica de cinco empresas que enfrentaram dificuldades financeiras e entraram em recuperação judicial ou tiveram falências decretadas no estado do Paraná, de diferentes portes empresariais, a partir de suas informações contábeis.

Esta análise revelou nove causas principais das crises, incluindo redução do caixa, dívidas com empréstimos, fornecedores, e obrigações tributárias, que poderiam se identificadas precocemente pelo sistema Sinais de Alerta, o que certamente

permitiria aos empresários tomar medidas preventivas antes que a situação se tornasse insustentável.

Resta, portanto, plenamente respondida à pergunta de pesquisa que guiou a presente investigação, bem como comprovada a hipótese formulada, na medida que o estudo de caso, concentrado nas cinco empresas, demonstrou que a utilização de um mecanismo de detecção precoce da insolvência, a exemplo do sistema Sinais de Alerta, poderia antever a crise empresarial instaurada.

Portanto, a presente pesquisa contribui para o entendimento da insolvência empresarial e oferece um caminho promissor para a sua gestão proativa. A análise detalhada da experiência francesa e a proposta de implementação de um sistema similar no Brasil fornecem um modelo importante para outros países enfrentarem este desafio global.

O projeto Sinais de Alerta destaca-se como uma iniciativa pioneira, potencializando o uso de tecnologia avançada e análises de dados para transformar a maneira como a insolvência é tratada, movendo-se de estratégias reativas para abordagens proativas e preventivas.

Os próximos passos incluem a continuação do desenvolvimento e refinamento do Sinais de Alerta, considerando as descobertas da pesquisa empírica e as especificidades do contexto brasileiro. A colaboração entre acadêmicos, profissionais jurídicos, cientistas da computação e formuladores de políticas públicas, será crucial para garantir que o sistema seja eficaz, acessível e adaptável às necessidades em constante evolução do ambiente empresarial.

Em conclusão, a presente pesquisa além de fornecer uma compreensão aprofundada da insolvência empresarial e suas implicações, também abre caminho para inovações futuras na gestão de crises empresariais. A implementação bem-sucedida do sistema Sinais de Alerta poderá servir como um marco na evolução da insolvência empresarial, marcando uma mudança significativa em direção a um tratamento mais proativo, integrado e tecnologicamente avançado das crises empresariais.

REFERÊNCIAS

AGHION, Philippe; HOWITT, Peter. **The Economics of Growth**. Cambridge, MA: MIT Press, 2009.

AJAIME, Khalil Ibraim. Antecedentes históricos de la preservación de empresas. *Ratio Iuris*. **Revista De Derecho**, [s.l.], v. 7, n. 1, p. 167-195, 2019. ISSN: 2347-0151. Disponível em: <https://publicacionescientificas.uces.edu.ar/index.php/ratioiurisB/article/view/654>. Acesso em: 18 dez. 2023.

ALSAQQA, Samar; SAWALHA, Samer; ABDEL-NABI, Heba. Agile Software Development: Methodologies and Trends. **International Journal of Interactive Mobile Technologies (iJIM)**, [S. l.], v. 14, n. 11, p. pp. 246–270, 2020. DOI: 10.3991/ijim.v14i11.13269. Disponível em: <https://online-journals.org/index.php/ijim/article/view/13269>. Acesso em: 24 dez. 2023.

ANTONINI-COCHIN, Laetitia; HENRY, Laurence Caroline. **Droit des entreprises en difficulté**. 6. ed. Paris: Gualino, 2023. 268 p.

ARMOUR, John; CUMMING, Douglas. Bankruptcy Law and Entrepreneurship. **American Law And Economics Review**, [S.L.], v. 10, n. 2, p. 303-350, 1 ago. 2008. Oxford University Press (OUP). <http://dx.doi.org/10.1093/aler/ahn008>.

ASQUINI, Alberto. Profili dell'impresa. In: **Rivista del Diritto Commerciale**, Milão, 1943, v. 43, primeira parte.

ASTÓN, Valérie. **What is a SIREN or SIRET number?**. 19 nov. 2009. Disponível em: <https://www.startbusinessinfrance.com/blog/post/tip-what-is-a-siren-or-siret-number>. Acesso em: 28 dez. 2023.

AYMORE, Matheus Carreteiro. Métodos de Resolução de Conflitos nos Contratos Empresariais: uma visão prática. In: HOLANDA, Flavia (Org.). **Métodos Extrajudiciais de Resolução de Conflitos Empresariais**: Adjudicação, Dispute Board, Mediação e Arbitragem. São Paulo: IOB Sage, 2017.

BAIRD, Douglas. Axiomas concursales aceptados. **THEMIS Revista de Derecho**, n. 45, p. 7-24, 16 abr. 2002.

BALP, Gaia. Early Warning Tools at the Crossroads of Insolvency Law and Company Law. **Global Jurist**, [S.L.], v. 19, n. 2, p. 1-22, 22 jan. 2019. Walter de Gruyter GmbH. Disponível em: <https://doi.org/10.1515/gj-2018-0037>. Acesso em: 20 dez. 2023.

BPIFRANCE-CREATION. **Autodiagnostic TPE**. 1 jul. 2021. Disponível em: <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/prevenir-traiter-difficultes/prevention-difficultes/autodiagnostic-tpe>. Acesso em: 20 dez. 2023.

BRASIL. **Lei no 11.101, de 09 de fevereiro de 2005**. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Brasília, DF, 9. fev. 2005. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11101.htm. Acesso em: 13 ago. 2023.

CAMILO JUNIOR, Ruy Pereira. Comentários aos artigos 1º ao 6º. In: TOLEDO, Paulo Fernando Campos Salles de (org.). **Comentários à lei de recuperação de empresas**. São Paulo: Thomson Reuters, 2021. Cap. I. p. 41-122.

CAMPINHO, Sérgio. **Falência e Recuperação de Empresa**: o novo regime da Insolvência Empresarial. 7. ed. Rio de Janeiro: Renovar. 2015. 493 p.

CARBONNEAU, Thomas Edgar. **Arbitration in a Nutshell**. 3.ed. USA: West Thomson Reuters, 2012.

CARDOSO, Mariana Beatriz Galeano Lima. **Causas da insolvência das pequenas e médias empresas**: a percepção dos empresários dos concelhos de Castelo Branco e da Covilhã. 2018. 60 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Empreendedorismo e Criação de Empresas, Ciências Sociais e Humanas, Universidade da Beira Interior, Covilhã, 2018.

CARNAÚBA, César Augusto Martins; VASCONCELOS, Ronaldo. Para uma revolução democrática do direito das empresas em crise. In: MOREIRA, António Júdice; NASCIMBENI, Asdrubal Franco; BEYRODT, Christiana; TONIN, Mauricio Moraes; OLIVEIRA FILHO, Paulo Furtado de (org.). **Recuperação Judicial e Falência**: métodos de solução de conflitos - Brasil e Portugal. São Paulo: Almedina, 2022. Cap. 5. p. 81-97.

CAVALCANTI, Carolina Miranda. A economia institucional e as três dimensões das instituições. **Revista de Economia Contemporânea**. Rio de Janeiro, v. 18, n. 3, set-dez 2014, p. 373-392.

CIP-NATIONAL. **Le CIP National em quelques mots**. Disponível em: <https://www.cip-national.fr/prevention-des-difficultes-des-entreprises/cip-national/le-role-du-cip-national/>. Acesso em: 20 dez. 2023.

COASE, Ronald Harry. The Nature of the Firm. **Economica New Series**, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.

COASE, Ronald Harry. The problem of social cost. **The Journal of Law and Economics**, v. 3, n. 1, p. 1-44, 1960. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/724810>. Acesso em: 22 out. 2023.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Comentários à Lei de Falências e de Recuperação de Empresas**. 12. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017. 559 p.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de direito comercial: direito de empresa**. 33. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2022. 273 p.

COMISSÃO EUROPEIA. **Comunicação da Comissão Europeia ao Parlamento Europeu, ao Conselho e ao Comitê Econômico e Social Europeu: Uma nova abordagem europeia da falência e insolvência das empresas**. 12 dez. 2012. Disponível em: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-17876-2012-INIT/pt/pdf>. Acesso em: 8 dez. 2023.

COMISSÃO EUROPEIA. **Proposta Diretiva 2016/0359 (COD)**: proposta de diretiva do Parlamento Europeu e do Conselho sobre quadros de reestruturação preventiva, segunda oportunidade e medidas para aumentar a eficiência dos processos de reestruturação, insolvência e quitação e alteração da Diretiva 2012/30/UE. 22 nov. 2016. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016PC0723>. Acesso em: 8 dez. 2023.

COMISSÃO EUROPEIA. **Recomendação 2014/135/EU**: recomendação da Comissão de 12 de março de 2014 sobre uma nova abordagem em matéria de falência e de insolvência das empresas. 14 mar. 2014. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014H0135&from=EN>. Acesso em: 8 dez. 2023.

COMPARATO, Fábio Konder. **O seguro de crédito**: estudo jurídico. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1968.

CONSELHO DA JUSTIÇA FEDERAL. **Enunciado 45 da I Jornada de Prevenção e Solução Extrajudicial de Litígios do CJF**. Disponível em: <https://www.cjf.jus.br/enunciados/enunciado/900>. Acesso em: 10 out. 2023.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA. **Recomendação n.º 58 de 22 de outubro de 2019**. Disponível em: <https://atos.cnj.jus.br/atos/detalhar/3070>. Acesso em: 10 out. 2023.

COPE, Jason. Entrepreneurial learning from failure: an interpretative phenomenological analysis. **Journal Of Business Venturing**, [S.L.], v. 26, n. 6, p. 604-623, nov. 2011. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jbusvent.2010.06.002>.

COSTA, Daniel Carnio; MELO, Alexandre Nasser. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**: lei 111.101, de 09 de fevereiro de 2005. 4. ed. Curitiba: Juruá, 2023. 654 p.

COSTA, Daniel Carnio. Novas teorias sobre processos de insolvência e gestão democrática de processos. In: COSTA, Daniel Carnio (Coord.). **Comentários completos à lei de recuperação de empresas e falências**. Curitiba: Juruá, 2015.

CUEVA, Ricardo Villas Bôas; COSTA, Daniel Carnio. Os mecanismos de pré-insolvência nos PLs 1397/2020 e 4458/2020. **Migalhas**, [s. l.], 21 out. 2020. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/335268/os-mecanismos-depre-insolvencia-nos-pls-1397-2020-e-4458-2020>. Acesso em: 7 out. 2023.

DE BONVILLE, Caroline; GREVIN, Olivier. “Signaux faibles”: de la valorisation des données publiques à l'automatisation des procédures collectives. **Revue Internationale de droit des données et du numérique**, Paris, v. 6, p. 117-134, 13 abr. 2020. Disponível em: <https://ojs.imodev.org/?journal=RIDDN&page=article&op=view&path%5B%5D=344&path%5B%5D=525>. Acesso em: 24 dez. 2023.

DEORIO, Karina Ferraz. **Impactos no poder de controle nas situações de insolvência empresarial**. 2020. 208 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.

DETHIER, Thibault. **Etude morale et éthique de la notion juridique de “faillite”**: évolution à travers son développement historique dans les ordres juridiques européens. 2021. 53 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Master En Droit À Finalité Spécialisée En Droit Des Affaires (Aspects International, Belge Et Européen), Faculté de Droit, de Science Politique Et de Criminologie, Liège Université, Liège, 2021. Disponível em: <http://hdl.handle.net/2268.2/12022>. Acesso em: 16 dez. 2023.

FARIA, Bento de. **Direito comercial**: falência e concordatas. Parte Primeira. Rio de Janeiro: A. Coelho Branco Filho, 1947.

FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. **Como chegar ao sim**: a negociação de acordo de concessões. Tradução de Vera Ribeira e Ana Luiza Borges. Rio de Janeiro: Imago, 2005.

FURUBOTN, Eirik G; RICHTER, Rudolf. **Institutions and economic theory**: the contribution of the new institutional economics. University of Michigan Press, 2000.

GARDINO, Adriana Valéria Pugliesi. **A falência e a preservação da empresa: compatibilidade?** 2012. 326 f. Tese (Doutorado) - Curso de Direito, Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

GONÇALVES NETO, Alfredo Assis. **Direito de empresa**: comentários aos artigos 966 a 1.195 do código civil. 6. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2016. 815 p.

GUIDE LOYRETTE NOVEL. **Synthese de l'ordonnance n.º 2021-1193 du 15 septembre 2021 portant modification du livre vi du code de commerce**. 1 out.

2021. Disponível em:

https://www.gide.com/sites/default/files/gide_clientalert_procedures_collectives_0.pdf
. Acesso em: 19 dez. 2023.

GUIMARÃES ROSA, João. **Grande sertão**: veredas – “O diabo na rua, no meio do redemoinho”. São Paulo: Companhia das Letras, 2019. 559 p.

HAUTCOEUR, Pierre-Cyrille; LEVRATTO, Nadine. Bankruptcy law and practice in 19th century France. Paris: PSE (École normale supérieure), 2007. **PSE Working Papers**. Disponível em: <https://shs.hal.science/halshs-00587828>. Acesso em: 15 dez. 2023.

HOETKER, Glenn; AGARWAL, Rajshree. Death Hurts, But It Isn't Fatal: the postexit diffusion of knowledge created by innovative companies. **Academy Of Management Journal**, [S.L.], v. 50, n. 2, p. 446-467, abr. 2007. Academy of Management. <http://dx.doi.org/10.5465/amj.2007.24634858>.

HOUIN-BRESSAND, Caroline; MONSÈRIÉ-BON, Marie-Hélène; SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne. **Droit des entreprises en difficulté**. 13. ed. Paris: Lgdj, 2022. 1368 p.

INSOL International; WORLD BANK GROUP. **Global Guide**: Measures adopted to support distressed businesses through the COVID-19 crisis. 17 abr. 2020. Disponível em: https://insol.azureedge.net/cmsstorage/insol/media/documents_files/covidguide/30%20april%20updates/2-covid-map-17-may.pdf?utm_campaign=844864_WBG%20covid%20report%20update%2017%20May%202021&utm_medium=email&utm_source=INSOL%20International&dm_i=4WAM%2CI3WG%2C3307YX%2C258VZ%2C1. Acesso em: 7 out. 2023.

KITCHIN, Rob. **The Data Revolution**: big data, open data, data infrastructures and their consequences. London: Sage Publications Ltd, 2014. 240 p.

LANDIER, Augustin. Entrepreneurship and the Stigma of Failure. **Ssrn Electronic Journal**, [S.L.], p. 1-37, 2005. Elsevier BV. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.850446>.

LEMERCIER, Karine; MERCIER, François. Réforme de droit des entreprises en difficulté. **Dalloz Actualité**. 21 set. 2021. Disponível em: <https://www.dalloz-actualite.fr/dossier/reforme-du-droit-des-entreprises-en-difficulte>. Acesso em: 19 dez. 2023.

LEMOS, Adriano Alves. **A nova insolvência empresarial brasileira**: um guia para a reforma na Lei 11.101/2005. Revisado por André Rocha. EXM Partners. 1. ed, 2021.

LOPES, Daniel Gonçalves. **Custos de transação e direitos de propriedade**: arranjos institucionais da comercialização de energia elétrica no ambiente de

contratação livre brasileiro. 2015. 168 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2015. Disponível em: <https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/135115>. Acesso em: 05 jan. 2024.

MACKAAY, Ejan; ROUSSEAU, Stéphane. **Análise econômica do direito**. Tradução Rachel Sztajn. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

MADSEN, Peter M.; DESAI, Vinit. Failing to Learn? The Effects of Failure and Success on Organizational Learning in the Global Orbital Launch Vehicle Industry. **Academy Of Management Journal**, [S.L.], v. 53, n. 3, p. 451-476, jun. 2010. Academy of Management. <http://dx.doi.org/10.5465/amj.2010.51467631>.

MAMEDE, Gladston. **Manual de direito empresarial**. 16. ed. Barueri: Atlas. 2022. 841 p. (e-book)

MCGRATH, Rita Gunther. Falling Forward: real options reasoning and entrepreneurial failure. **The Academy Of Management Review**, [S.L.], v. 24, n. 1, p. 13, jan. 1999. Academy of Management. <http://dx.doi.org/10.2307/259034>.

MENDONÇA, José Xavier Carvalho. **Tratado de direito comercial brasileiro**. 5. ed. Campinas: Bookseller, 2000.

MILJKOVIC, Sophie. **“Signaux Faibles”: de l’open data camp à une politique publique fondée sur la donnée, récit d’un passage à l’échelle réussi**. Etalab. 4 abr. 2019. Disponível em: <https://www.etalab.gouv.fr/signaux-faibles-de-lopen-data-camp-a-une-politique-publique-fondee-sur-la-donnee-recit-dun-passage-a-lechelle-reussi/>. Acesso em: 20 dez. 2023.

MIRANDA, Pontes de. **Comentários ao código de processo civil**, t. XI. 2. ed. Atualização legislativa de Sérgio Bermudes. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

MISOLOVSKAYA, Natalia; TOLSTOY, Alexander. Big Data, Fast Data and Data Lake Concepts. In: 7th Annual International Conference on Biologically Inspired Cognitive Architectures, BICA 2016. **Procedia Computer Science**, [S.I.], v. 88, p. 300-305, 2016. Disponível em: <https://doi.org/10.1016/j.procs.2016.07.439>. Acesso em: 24 dez. 2023.

NORTH, Douglass Cecil. Desempenho Econômico através do tempo. Tradução de Antonio José Maristello Porto. **Revista de Direito Administrativo**, Rio de Janeiro, v. 255, p. 13-30, set./dez. 2010.

NORTH, Douglass Cecil. **Instituições, mudança institucional e desempenho econômico**. São Paulo: Três Estrelas, 2018. 255 p.

NORTH, Douglass Cecil. Institutions and economic theory. **American Economist**, v. 36, n. 1, 1992.

NORTH, Douglass Cecil. Institutions. **The Journal of Economic Perspectives** (1986-1998), v. 5, n. 1, 1991.

OLAISON, Lena; SØRENSEN, Bent Meier. The abject of entrepreneurship: failure, fiasco, fraud. **International Journal Of Entrepreneurial Behavior & Research**, [S.L.], v. 20, n. 2, p. 193-211, 24 mar. 2014. Emerald. <http://dx.doi.org/10.1108/ijeb-09-2013-0143>.

PALMA, Andréa Galhardo; JACIR, Carmen Sfeir. A mediação na recuperação judicial e as técnicas inerentes ao mediador empresarial. **Revista Migalhas**, 2021. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/arquivos/2021/6/4041555177A901_consensuais.pdf. Acesso em: 4 jan. 2023.

PARLAMENTO EUROPEU; CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA. **Diretiva (UE) 2019/1023 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de junho de 2019**. Jornal Oficial da União Europeia, [S.L.], 20 jun. 2019. Disponível em: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L1023&from=EN>. Acesso em: 10 dez. 2023.

RAY, Larry; CLARE, Anne L. Multi-Door Courthouse Idea - Building the Courthouse of the Future...Today. **Ohio State Journal on Dispute Resolution**, v. 1, n. 1, p. 7-54, 1985.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. **Alertes pour la prévention des difficultés des entreprises**. 5 jan. 2022. Disponível em: <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F22321>. Acesso em: 20 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. BETA.GOUV.FR. **Découvrir le programme**. Disponível em: <https://beta.gouv.fr/approche>. Acesso em: 24 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. BETA.GOUV.FR. **Guide de lancement des Startups d'État**. 1 out. 2018. Disponível em: <https://beta.gouv.fr/content/docs/guide.pdf>. Acesso em: 24 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. BETA.GOUV.FR. **Signaux Faibles: Mieux cibler les interventions en remédiation de l'État vers les entreprises en difficulté**. Disponível em: <https://beta.gouv.fr/startups/signaux-faibles.html>. Acesso em: 21 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. BETA.GOUV.FR. **Statistiques de Signaux Faibles**. Disponível em: <https://stats.signaux-faibles.beta.gouv.fr/>. Acesso em: 27 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. ETALAB. **Qui sommes nous.** Disponível em: <https://www.etalab.gouv.fr/qui-sommes-nous/>. Acesso em: 24 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. ETALAB. **Territoire Camp:** rendez-vous en Bourgogne le 3 octobre. 23 set. 2014. Disponível em: <https://www.etalab.gouv.fr/territoire-camp-rendez-vous-en-bourgogne-le-3-octobre-2/>. Acesso em: 23 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. LÉGIFRANCE. **Code de commerce.** 1 dez. 2023. Disponível em: https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000005634379/. Acesso em: 20 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETÉ INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE. **Le Plan d'Action pour la Croissance et la Transformation des Entreprises.** 1 jun. 2018. Disponível em: <https://www.gouvernement.fr/sites/default/files/contenu/piece-jointe/2018/06/bro-a4-pacte-web.pdf>. Acesso em: 20 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DES FINANCES ET DE LA SOUVERAINETÉ INDUSTRIELLE ET NUMÉRIQUE. **Signaux Faibles.** Disponível em: <https://www.entreprises.gouv.fr/fr/industrie/politique-industrielle/signaux-faibles>. Acesso em: 23 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. **Ordonnance n.º 2021-1193 du 15 septembre 2021 portant modification du livre VI du code de commerce.** 16 set. 2021. Journal Officiel de La République Française. Disponível em: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000044044563>. Acesso em: 18 dez. 2023.

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE. **Signature de la convention de déploiement de Signaux Faibles.** 3 abr. 2019. Disponível em: https://www.entreprises.gouv.fr/files/files/directions_services/politique-et-enjeux/competitivite/politique-industrielle/CRP/dossier_presse_signaux_faiblesvdef_0.pdf. Acesso em: 25 dez. 2023.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial.** 33. ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

RIBEIRO, Márcia Carla Pereira; AGUSTINHO, Eduardo Oliveira. Economia Institucional e Nova Economia Institucional. In: RIBEIRO, Marcia Carla; KLEIN, Vinicius (Org.). **O que é análise Econômica do Direito:** uma introdução. Belo Horizonte: Editora Forum, 2011.

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial.** 11. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. 887 p.

RIBEIRO, Marcia Carla Pereira; CECY, Mateus Dambiski; LACERDA, Renan Matheus Nerone. A mediação aplicada aos processos de recuperação judicial: análise de um incentivo necessário. **Revista Semestral de Direito Empresarial**, [S. l.], v. 13, n. 24, p. 1–32, 2023. Disponível em: <https://www.e-publicacoes.uerj.br/rsde/article/view/76039>. Acesso em: 4 jan. 2024.

RIVERA, Julio César. **Instituciones de derecho concursal**. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni, 1998. 399 p.

SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência**. 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021. (e-book)

SACRAMONE, Marcelo Barbosa. Comentários aos artigos 7º ao 20-D. In: TOLEDO, Paulo Fernando Campos Salles de (org.). **Comentários à lei de recuperação de empresas**. São Paulo: Thomson Reuters, 2021. Cap. II. p. 123-165.

SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Manual de Direito Empresarial**. 3. ed. São Paulo: SaraivaJur. 2022. (e-book)

SALAMA, Bruno Meyerhof; CROCCO, Fabio Weinberg. A racionalidade econômica do direito falimentar: reflexões sobre o caso brasileiro. In: ABRÃO, Carlos Henrique; ANDRIGHI, Fátima Nancy; BENETI, Sidnei (org.). **10 anos de vigência da lei de recuperação e falência (lei n. 11.101/05)**: retrospectiva geral contemplando a lei n. 13.042/2014 e a lei complementar n. 147/2014). São Paulo: Saraiva, 2015. Cap. 14. p. 379-419.

SAMUELSON, P. A.; NORDHAUS, W. D. **Economics**. 19th ed. New York: McGraw-Hill, 2009.

SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe; TELLECHEA, Rodrigo. **Recuperação de empresas e falência**: teoria e prática na Lei 11.101/2005. 2. ed. São Paulo: Almedina, 2017. 1005 p.

SCALZILLI, João Pedro; TELLECHEA, Rodrigo; SPINELLI, Luis Felipe. **História do direito falimentar**: da execução pessoal à preservação da empresa. São Paulo: Almedina, 2018. 287 p.

SCALZILLI, João Pedro; TELLECHEA, Rodrigo; SPINELLI, Luis Felipe. Objetivos e princípios da Lei de Falências e Recuperação de Empresas. **Síntese**. 2012. Disponível em: https://www.sintese.com/doutrina_integra.asp?id=1229. Acesso em: 2 jan. 2024.

SCALZILLI, João Pedro; TELLECHEA, Rodrigo; SPINELLI, Luis Felipe. **Pandemia, crise econômica e Lei de Insolvência**. 1. ed. Porto Alegre: Buqui, 2020. 116 p.

SCHUMPETER, Joseph Alois. **Capitalism, Socialism and Democracy**. New York: Harper & Brothers, 1942.

SGARD, Jérôme. **Bankruptcy Law, Majority Rule, and Private Ordering in England and France (Seventeenth-Nineteenth Century)**. 2010. Disponível em: <https://sciencespo.hal.science/hal-01069444>. Acesso em: 15 dez. 2023.

SHANE, Scott. Organizational Incentives and Organizational Mortality. **Organization Science**, [S.L.], v. 12, n. 2, p. 136-160, abr. 2001. Institute for Operations Research and the Management Sciences (INFORMS). <http://dx.doi.org/10.1287/orsc.12.2.136.10108>.

SHAPIRO, Mario Gomes. Repensando a relação entre Estado, Direito e desenvolvimento: os limites do paradigma *rule of law* e a relevância das alternativas institucionais. **Revista Direito GV**. São Paulo: jan-jun./2010, p. 213-252.

SHEPHERD, Dean A. Learning from Business Failure: propositions of grief recovery for the self-employed. **The Academy Of Management Review**, [S.L.], v. 28, n. 2, p. 318, 1 abr. 2003. Academy of Management. <http://dx.doi.org/10.2307/30040715>.

SHINDE, Pramila. P.; SHAH, Seema. A Review of Machine Learning and Deep Learning Applications. In: **Fourth International Conference on Computing Communication Control and Automation (ICCUBEA)**, Pune, India. Anais... Pune: [s.n.], 2018. p. 1-6. Disponível em: <https://ieeexplore.ieee.org/document/8697857>. Acesso em: 23 dez. 2023.

SIGNAUX-FAIBLES. « **Signaux Faibles** », c'est quoi? 31 maio 2023. Disponível em: <https://signaux-faibles.gitbook.io/guide-dutilisation-et-f.a.q.-de-signaux-faibles/informations-generales/signaux-faibles-cest-quoi>. Acesso em: 26 dez. 2023.

SIGNAUX-FAIBLES. **Analyser une entreprise détectée**. 14 nov. 2023. Disponível em: <https://signaux-faibles.gitbook.io/guide-dutilisation-et-f.a.q.-de-signaux-faibles/les-listes-de-detection/analyser-une-entreprise-detectee>. Acesso em: 27 dez. 2023.

SIGNAUX-FAIBLES. **Explication du modèle de détection**. 8 nov. 2023. Disponível em: <https://signaux-faibles.gitbook.io/guide-dutilisation-et-f.a.q.-de-signaux-faibles/les-listes-de-detection/explication-du-modele-de-detection>. Acesso em: 27 dez. 2023.

SIOUF FILHO, Alfred Habib. Negociação para resolução de Controvérsias. In: SALLES, Carlos Alberto; LORENCINI, Marco Antonio Garcia Lopes; SILVA, Paulo Eduardo Alves (Coords). **Negociação, mediação e arbitragem**: curso básico para programas de graduação em Direito. São Paulo: Método, 2012.

SPENGLER, Fabiana Marion. Dicionário de mediação. 1. ed. Santa Cruz do Sul: Essere nel Mondo, 2019.

SPENGLER, Fabiana Marion. **Mediação de conflitos**: da teoria à prática. 2. ed. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2017.

SPENGLER, Fabiana Marion; COSTA, Márcio Dutra da. Conciliação e mediação na recuperação judicial: apontamentos sobre a Lei n.º 14.112/2020. **Revista de Direito Empresarial – RDEmp**, Belo Horizonte, ano 18, n. 02, p. 173-190, maio/ago. 2021.

STEMPEL, Jeffrey W. Reflections on Judicial ADR and the Multi-Door Courthouse at Twenty: Fait Accompli, Failed Overture, or Fledgling Adulthood? **Ohio State Journal on Dispute Resolution**, v. 1, p. 297-309, 1996.

THERY, Philippe. The Evolution of Insolvency Law in France. In: RINGE, Wolf-George; GULLIFER, Louise; THÉRY, Philippe (ed.). **Current Issues in European Financial and Insolvency Law**: Perspectives from France and the UK, 2009. Portland: Hart Publishing, 2009. p. 2.

THIVEAUD, Jean-Marie. L'ordre primordial de la dette: petite histoire panoramique de la faillite, des origines à nos jours. In: **Revue d'économie financière**, n.º 25, 1993. Droit et finance. pp. 67-106.

TOLEDO, Paulo Fernando Campos Salles de. A preservação da empresa, mesmo na falência. In: LUCCA, Newton de; DOMINGUES, Alessandra de Azevedo (org.). **Direito recuperacional**: aspectos teóricos e práticos. São Paulo: Quartier Latin, 2009. p. 517-535.

TOMAZZETTE, Marlon. **Comentários à reforma da Lei de Recuperação de Empresas e Falência**. 1. ed. Indaiatuba: Foco, 2021. 136 p.

TOMAZZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial**: falência e recuperação de empresas. 5. ed. São Paulo: Atlas. 796 p.

TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO PARANÁ. Projudi - Processo Eletrônico do Judiciário do Paraná. Disponível em: <https://projudi.tjpr.jus.br/projudi/>. Acesso em: 21 out. 2023.

UCBASARAN, Deniz; SHEPHERD, Dean A.; LOCKETT, Andy; LYON, S. John. Life After Business Failure: the process and consequences of business failure for entrepreneurs. **Journal Of Management**, [S.L.], v. 39, n. 1, p. 163-202, 23 ago. 2012. SAGE Publications. <http://dx.doi.org/10.1177/0149206312457823>.

UTGOFF, Paul Everett. Incremental induction of decision trees. **Machine Learning**, [s.l.], v. 4, p. 161-186, 1989. Disponível em: <https://doi.org/10.1023/A:1022699900025>. Acesso em: 24 dez. 2023

WILLIAMSON, Oliver Eaton. **The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting**. New York: Free Press, 1985.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. The new institutional economics: taking stock, looking ahead. **Journal of economic literature**, p. 595-613, 2000.

WILLIAMSON, Oliver Eaton. Transaction cost economics: how it works; where it is headed. **The economist**, v. 146, n. 1, p. 23-58, 1998.

ZYLBERSZTAJN, Decio.; NOGUEIRA, Antonio Carlos Lima. Estabilidade e difusão de arranjos verticais de produção: uma contribuição teórica. **Economia e Sociedade**, v. 11, n. 2, p. 329-346, 2002.

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel. **Direito e economia**: análise econômica do direito e das organizações. 1. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 336 p.