

AO DOUTO JUÍZO DE DIREITO DA VARA EMPRESARIAL DA COMARCA DA CAPITAL DO ESTADO DO RIO GRANDE DO NORTE

PEDIDO DE GRATUIDADE DE JUSTIÇA

M & A ARTIGOS DE PRESENTES LTDA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº 26.335.825/0001-50, com sede na Av. Senador Salgado Filho, n.º 2234, Candelária, Natal/RN CEP: 59.064-900, representada pelo seu sócio administrador **ANDRE HAIDSON DE OLIVEIRA PEREIRA**, brasileiro, casado sob o regime parcial de bens, empresário, portador da Carteira de Identidade n.º 20.978.583-76 SSP/BA e inscrito no CPF/MF sob o nº 580.931.762-68, residente e domiciliado na Rua Lucia Viveiros, n.º 615, Casa 05, Neopolis, Natal/RN, CEP: 59.086-005, vem a presença de V. Exa., pelos seus advogados infra assinados, propor o presente:

REQUERIMENTO DE AUTOFALÊNCIA

Com fulcro no art. 105 e seguintes da Lei 11.101/2005, pelos fatos e fundamentos que passamos a demonstrar.

Sumário

I - Da competência.....	1
II – Fatos e fundamentos jurídicos – breve introdução.....	2
III – Requisitos legais satisfeitos para requerimento de autofalência: contexto empresarial	4
IV – Cenário macroeconômico – causas exógenas para a falência.....	6
V – Causas endógenas – incapacidade na geração de receitas	10
VI – Documentos obrigatórios para requerimento de autofalência.....	12
VII – Da integralidade do capital social.....	13
VIII - Pedidos	13

I - Da competência

1. *Ab initio*, em razão do disposto no artigo 3º da lei 11.101/2005, a empresa Autora informa que o seu principal estabelecimento encontra-se localizada na Av. Senador Salgado Filho, n.º 2234, Candelária, Natal/RN, funcionando neste local a sede administrativa e a operação empresarial onde são

tomadas as decisões estratégicas, financeiras e administrativa que orientam a administração da sociedade, atraindo, desta forma, o foro competente deste município.

2. Assim, “principal estabelecimento”, portanto, será aquele capaz de combinar dois fatores: **(i)** congregar o maior volume de negócios realizados pela empresa; e **(ii)** ser o local de onde emanem as principais decisões administrativas e estratégicas da empresa – independente de tratar-se ou não do local de sua sede estatutária.

3. É o que ensina Oscar Barreto Filho¹:

“(…) na conceituação do estabelecimento principal o critério quantitativo do ponto de vista econômico, qual seja, aquele em que o comerciante exerce maior atividade mercantil, e que, portanto, é mais expressivo em termos patrimoniais.”

4. Com efeito, não restam dúvidas acerca do foro competente ser na comarca da capital do estado de São Paulo em uma de suas varas empresariais com competência em matéria empresarial, pelo qual requer o processamento e o julgamento da presente demanda.

II – Fatos e fundamentos jurídicos – breve introdução

5. Trata-se de ação de requerimento de autofalência diante da crise financeira e patrimonial enfrentada pela empresa Autora ocasionada por diversos fatores internos e externos, tais como **(i)** a paralisação do mercado de varejo (vendas de roupas) em função da restrição das atividades empresariais como medida para conter o avanço da pandemia da Covid-19 (o que gerou dificuldade em negociar dívidas com credores), **(ii)** fornecedores concentrados e com alto valor dos produtos sem capacidade de qualquer giro do estoque, **(iii)** dívidas relativas ao contrato de franquia inegociáveis e com bases excessivamente onerosas, **(iv)** práticas comerciais abusivas realizadas pela empresa franqueadora (Piticas) com a falta ou atraso na entrega dos produtos, interrupção do fornecimento em caso de inadimplência, desorganização empresarial, **(v)** contrato de locação de shopping center sem qualquer alteração das prestações econômicas, dentre outros motivos que serão explanados ao longo desta petição inicial, fatores suficientes e aptos a inviabilizar a operação empresarial da empresa Autora, capazes de justificar a atual situação de insolvência empresarial intransponível, como passamos a apresentar.

6. *Ab initio*, vale esclarecer que a empresa Autora é sociedade empresária franqueada da marca Piticas (Contrato de Franquia) que comercializa produtos de moda criativa (vestuário) desenvolvidos e formatados pela franqueadora, tendo como diferencial competitivo os produtos inovadores do mercado por serem temáticos.

7. Nesse sentido, o contrato de franquia entabulado permite a Autora e o sócio operador a possibilidade de explorar atividade economicamente organizada que consiste na operação de vendas de produtos da Franqueadora Marca Piticas, que consiste na operação de revenda de produtos.

8. Para tanto, utilizam marcas de produtos, nomes, expressões de produtos e insígnias correlatas, além dos próprios produtos em si exclusivos, compreendendo também o aviamento associado às marcas, direitos autorais, *trade dress*, dentre outros elementos que compõe o sistema de operação empresarial objeto deste contrato de franquia, conforme dispõe o próprio contrato na Cláusula 2 e redação descrita no artigo 2, da Lei 8.955/94.

9. Como ocorre na maioria dos contratos de franquia, a empresa Autora iniciou suas

¹BARRETO FILHO, Oscar. Teoria do estabelecimento comercial. São Paulo: Max Limonad, 1969.

operações com um sistema empresarial já formatado para fins de mitigar seus riscos iniciais, além de já contar com uma clientela formada pela marca Piticas (ao menos em tese), fatores atrativos e determinantes para contratação deste modelo de negócio.

10. Assim, a empresa Autora utilizou o Sistema Piticas descrito no contrato de franquia, com a contrapartida de pagamento de *royalties* e outras obrigações contratuais encetadas. Para melhor conhecer as obrigações da franqueadora, podemos citar a capacitação do franqueado para operar o negócio, fornecendo consultoria para gestão financeira, de pessoas, de marketing, além da demonstração de constantes esforços para melhoramento do sistema e do próprio desempenho do franqueado, inclusive para aumento constante do faturamento da empresa (e por consequência o aumento dos resultados).

11. Todo exposto acima se presta a demonstrar os aspectos imprescindíveis que gravitam na relação contratual, qual seja: **(I)** o fornecimento de todos os elementos de empresa como serviço utilizados para fomentar a operação empresarial diante de uma formatação já testada pelo mercado, **(II)** diminuição da autonomia empresarial (subordinação) em virtude da necessidade de atender aos padrões e requisitos do sistema adquirido e, por fim, **(III)** a obrigação de pagar pela empresa Autora pela contrapartida dos elementos empresariais adquiridos (serviço). Merece elencar alguns destes aspectos que deveria ser cedidos de acordo com o contrato de franquia:

- Cessão do direito de uso de marca ou patente;
- Transferência de *know-how* operacional;
- Direito ao uso de tecnologia de implantação e administração do negócio;
- Direito de distribuição exclusiva de produtos e/ou serviços;
- Uso do sistema operacional desenvolvido pelo franqueador;
- Remuneração direta ou indireta do franqueador.

12. A ausência de efetiva prestação de tais serviços será matéria de outra ação, questionando o contrato de franquia e sua prestação de serviço inexistente, comentário apenas para título informativo.

13. A contrapartida, por outro lado, frise-se, do fornecimento dos serviços e cessão de uso de direitos do sistema de franquia concedidos já ilustrados, consiste na obrigação contratual da empresa franqueada (Autora) o pagamento de *royalties* e outras obrigações financeiras estipuladas, como se depreende da Cláusula 5 do contrato de franquia coligado aos autos.

14. As partes relacionadas (franqueadora e franqueada Autora) vinham cumprindo com dificuldades o contrato entabulado em função da existência de notável desorganização empresarial da Franqueadora Piticas, situação que se agrava com o surgimento da pandemia causada pela Covid-19, evento imprevisível e inevitável capaz de alterar de forma considerável a comutatividade e equilíbrio econômico-financeiro do contrato de franquia, além de desestabilizar as obrigações recíprocas, trazendo onerosidade excessiva para a empresa Autora por dificuldade de giro de estoque em função de práticas comerciais abusivas como não fornecimento de produtos e implemento de outras fontes de vendas como comércio eletrônico e sites de *marketplace*.

15. Pelas razões expostas, tornou-se impossível manter a operação empresarial. A uma, **(i)** porque o atual cenário do mercado de consumo de varejo diminuiu em muitos as receitas da empresa; a duas, **(ii)** com a suspensão das atividades e o aumento do passivo da empresa Autora, é fácil concluir que o faturamento atual após a abertura e retorno das atividades empresariais não permite o custeio da operação empresarial e o pagamento das dívidas geradas, inclusive em função do aumento do preço

dos produtos fornecidos pela empresa franqueadora e outros custos atrelados como o frete, o que impactou diretamente na diminuição da margem de lucratividade. Os documentos contábeis e o balanço especial levantado para fins falimentares, além dos relatórios financeiros de caixa (regime de caixa), não nos permite duvidar do alegado, demonstrando sem maiores dúvidas a questão deduzida em juízo.

16. Nota-se que mesmo após a reabertura dos shoppings centers não há um retorno das receitas aos patamares esperados e compatíveis com os custos operacionais, fato que é desconsiderado por todos os credores da Requerente, notadamente os locadores (shoppings centers) e a Franqueadora, que vêm praticando aumentos sucessivos e políticas comerciais voltadas a diminuição considerável da margem de lucratividade da Autora. Não há uma acomodação dos valores cobrados nestes contratos, mesmo havendo uma significativa redução da contraprestação fornecida tanto no que toca a atração de pessoas para incremento das vendas nos shoppings como no valor elevado dos produtos muito em função dos altos valores cobrados de *royalties*.

17. Com efeito, posto o breve contexto fático e econômico, as atividades empresariais da Autora tornaram-se inviáveis, impossível a sua sustentação, devendo encerrar o quanto antes em função da ausência de valores disponíveis em caixa para compra de novos produtos, pagamento dos aluguéis, *royalties*, insumos, dentre outros custos e despesas operacionais, o que impede gerar mais receita, inviabilizando a operação empresarial num ciclo vicioso de aumento dos custos (com o passivo) e diminuição da receita pela retração do mercado de consumo e pela dificuldade no fornecimento de produtos pela empresa franqueadora (e outras práticas comerciais abusivas e que apresentam potencial de causar prejuízo à operação empresarial das franqueadas), impossibilitando, ao fim e ao cabo, a manutenção da operação (inviabilidade de giro de estoque).

18. Vale lembrar que uma das formas usadas para coação para pagamento pela empresa franqueadora é justamente interromper o fornecimento dos serviços e produtos, uma vez que a empresa franqueadora concentra de forma exclusiva o fornecimento de todos os produtos por empresa do mesmo grupo econômico, dos mesmos sócios da empresa franqueadora Píticas, o que vem sendo feito de forma reiterada e recorrente, impedindo de adquirir mais produtos para venda. Todos os fundamentos acima expostos foram lançados para atendimento do artigo 105, da Lei 11.101/05, como demonstram os documentos juntados aos autos.

III – Requisitos legais satisfeitos para requerimento de autofalência: contexto empresarial

19. Diante da pandemia causada pela Covid-19, com reflexos consideráveis no Brasil e no mundo, algumas medidas foram tomadas pelo Governo federal e Estados na tentativa de diminuir a sua proliferação, a fim de evitar sobrecarga do Sistema de Saúde como um todo (público e privado) e esgotamento dos meios de tratamentos disponíveis para impedir a ocorrência de mais óbitos. Em meio ao caos gerado, algumas medidas impostas trazem alguns danos colaterais contundentes para a economia, mais precisamente a determinação do confinamento social, içada como principal meio de contenção do avanço da Covid-19.

20. Dentre as medidas tomadas, o confinamento social e a restrição de atividades empresariais são seguramente aquelas que mais causam prejuízos à sociedade e à economia. A interrupção das atividades dos mais diversos setores produtivos, com maior impacto no setor varejista e industrial, vêm causando diversos prejuízos ainda não conhecidos e mensuráveis pelos economistas.

21. Como é de fácil dedução e compreensão, a interrupção abrupta da atividade empresarial implica no descasamento entre as receitas – reduzidas ou até mesmo zeradas em virtude do confinamento social ou restrição de continuação das atividades empresariais – e despesas, estas certas

e a termo (com prazo certo de vencimento). Nesta situação de insolvência empresarial pela incongruência do fluxo de caixa, com aumento exponencial do custo de transação, resulta na incerteza do cumprimento dos feixes de contratos realizados pela atividade empresarial, tanto aqueles usados para manutenção de sua operação empresarial como os de venda de seus produtos, ambos imprescindíveis para sobrevivência da unidade produtiva e do agente econômico.

22. O fato considerado força maior (pandemia da Covid-19) foi apto a causar onerosidade excessiva e desequilibrar as relações contratuais que a empresa Autora participa, de modo a não permitir mais a manutenção de atividades empresariais por ausência de faturamento num primeiro momento e, posteriormente, aumento dos custos de transação, além das práticas comerciais já comentadas realizadas pela empresa Franqueadora, o que veio gerando aumento e acúmulo considerável do passivo, tornando-o impossível de adimplir muito por conta do novo contexto de fluxo de vendas que o mercado de varejo se encontra. O novo comportamento do consumidor é, sem dúvidas, realizar compras pela internet, diminuindo em muito o fluxo de pessoas (e vendas) nos shoppings de todas as cidades do país.

23. Por outro lado, o cenário imposto desafia governos em todo o mundo a tentar ajudar ou até mesmo salvar o setor empresarial com medidas que vão desde a possibilidade de flexibilização de banco de horas e de antecipação de férias individuais, dispostas na MP n.º 927/2020 recentemente publicada, como também o pagamento do FGTS e do Simples Nacional, além de outras medidas tributárias lançadas. No entanto, na visão dos principais economistas do país, tais medidas ainda são “uma gota no oceano”, consideradas insuficientes para o soerguimento das empresas e da economia do país. Como visto ao longo deste período de pandemia, tais medidas não foram suficientes a evitar que muitas sociedades empresariais apresentassem situação de insolvência empresarial aguda e intransponível, como é exatamente o caso da empresa Autora.

24. Prescinde de maiores digressões para se concluir que não se tratou de má gestão empresarial, mas sim de uma crise financeira grave e conjectural, em função da ausência de qualquer faturamento por decorrência da paralisação das atividades empresariais como uma das medidas impostas para contenção da pandemia da Covid-19, tendo ocorrido, por consequência, a quebra do fluxo entre receita e despesa. Nas palavras precisas do Min. Luis Felipe Salomão²:

A crise financeira é diferente, denominada “crise de liquidez”, ou seja, o empresário ou a sociedade empresária não tem como honrar os seus compromissos, porque há quebra do fluxo entre receita e despesa.

Se uma empresa é economicamente viável, revela-se possível, corrigindo-se o rumo de gerência, recuperar o fôlego quanto à retração das atividades. Um “negócio” interessante será absorvido, comprado ou fundido. Caso contrário, o mercado recua e a empresa não consegue sobreviver.

Em muitas situações, descabe tentar a recuperação, não sendo conveniente para o interesse social. Nestes casos, para logo se percebe que não há conveniência na manutenção de atividade dessa natureza.

25. O diagnóstico apresentado pela empresa Autora nesta petição é no sentido de não ser mais conveniente (no ponto de vista racional econômico) e viável a manutenção da unidade produtiva da empresa, até mesmo sob o ponto de vista institucional, sendo que, quanto antes ocorrer sua retirada no mercado e evitar mais custos e despesas operacionais, mais efetiva será a reunião de ativos e minimizar os prejuízos aos credores em função de incapacidade de fluxos de caixa para manutenção da atividade operacional.

² SALOMÃO, Luis Felipe; SANTOS Paulo Penalva. Recuperação Judicial, extrajudicial e falência: teoria e prática. 1. Ed. Rio de Janeiro: Forense, 2012. P. 10.

26. Portanto, a aplicação do princípio da preservação da empresa disposto no art. 47, da Lei 11.101/05 e da função social da empresa opera justamente para retirá-la do mercado em função de seu efeito nefasto ao próprio mercado e sociedade de forma imediata. Aplica-se tal princípio para conclusão oposta apenas àquelas empresas que vivenciam situação de crise pontual, mas que detém chances consideráveis de superação, o que notadamente não se configura no caso em tela.

27. Nesta linha de raciocínio, o primeiro requisito para configuração da falência (requerida por terceiros, mas que pode ser utilizada ser utilizado em *obter dictum*) se refere a **impontualidade descrita no art. 94, inciso I da Lei 11.101/05**, que afirma que o devedor não paga a sua obrigação líquida e materializada em título ou títulos executivos no vencimento sem relevante razão de direito, cuja soma ultrapassa 40 (quarenta) salários-mínimos. Vale realizar o reporte do artigo para facilitar o entendimento do il. Juízo:

Art. 94 – Será decretada a falência do devedor que:

I – sem relevante razão de direito, não paga, no vencimento, obrigação líquida materializada em título ou títulos executivos protestados cuja soma ultrapasse o equivalente a 40 (quarenta) salários mínimos na data do pedido de falência;

28. Prescinde de análise mais acurada para se concluir que todos os débitos não pagos relacionados nos documentos juntado aos autos (atualizados até a presente data), causados pela insolvência empresarial, ultrapassam a quantia acima descrita, considerando dívida líquida materializada em títulos (contrato de empréstimo e impostos). Não haveria necessidade imposta pela legislação da demonstração deste requisito, vale repisar, já que estaria afeto apenas para requerimento de falências feitas por credores ou outros legitimados. No entanto, para espancar qualquer dúvida acerca da bancarrota financeira e patrimonial enfrentada, vale apresentar tais argumentos e juntar documentação comprobatória, como feito nas linhas passadas.

29. Para o caso de requerimento de autofalência, a demonstração da impontualidade deve vir com a apresentação das razões que julgue não atender aos requisitos da recuperação judicial, expondo as razões da impossibilidade de prosseguimento da atividade empresarial, consoante inteligência do art. 105 da Lei de Falências, a saber:

Art. 105 – O devedor em crise econômico-financeira que julgue não atender aos requisitos para pleitear sua recuperação judicial deverá requerer ao juízo sua falência, expondo as razões da impossibilidade de prosseguimento da atividade empresarial, acompanhadas dos seguintes documentos:

30. Assim, as razões foram expostas como introdutório a situação de crise vivenciada pela empresa Autora, para qual remetemos ao il. Juízo a fim de justificar o pedido de autofalência, além de expor os motivos que consideram relevantes para não utilização do instituto da recuperação judicial. Como já assinalado, não se cuida de uma situação de crise pontual, esporádica, mas sim de esgotamento dos recursos, da queda da clientela (vendas) e, por consequência, do faturamento em função da crise nacional e/ou dificuldade excessivamente custosa para manutenção da operação empresarial, além claro do não recebimento de produtos (e outras práticas abusivas realizadas pela franqueadora Piticas), dentre outras razões já encetadas alhures.

IV – Cenário macroeconômico – causas exógenas para a falência

31. O cenário econômico atual, já alinhado acima, nos permite concluir que a interrupção abrupta da atividade empresarial decorrente Covid-19 implica no descasamento entre as receitas e despesas, estas certas e a termo (com prazo certo de vencimento), causa capaz também de ensejar a

insolvência empresarial.

32. Diante da pandemia causada pelo Covid-19, com reflexos consideráveis no Brasil e no mundo, algumas medidas foram tomadas pelo Governo Federal e Estados na tentativa de diminuir a sua proliferação, a fim de evitar sobrecarga do Sistema de Saúde como um todo (público e privado) e esgotamento dos meios de tratamentos disponíveis para impedir a ocorrência de mais óbitos. Em meio ao caos gerado, algumas medidas impostas trazem insita alguns danos colaterais contundentes para a economia, mais precisamente a determinação do confinamento social, içada como principal meio de contenção do avanço da Covid-19.

33. Nesta situação de insolvência empresarial pela incongruência do fluxo de caixa com descasamento entre receita e custos e despesas operacionais, com aumento exponencial do custo de transação, questão que se avulta em saber é como ocorrerá o cumprimento dos feixes de contratos realizado pela atividade empresarial, tanto aqueles usados para manutenção de sua operação empresarial como os de venda de seus produtos e serviços, ambos imprescindíveis para sobrevivência da unidade produtiva.

34. Como já assinalado, a ausência de fornecimento de produtos como forma de coação ao pagamento das empresas franqueadas como a Autora cria um descasamento entre receitas e despesas, não tendo como continuar a atividade empresarial sem a geração de receitas, tornando-o incongruente o fluxo de caixa. Sem reservas de caixa disponíveis ou aumento do endividamento para pagamento da franqueadora Píticas (que mesmo assim não consegue fornecer os produtos por desorganização empresarial e por priorizar suas vendas diretas na forma eletrônica – pelo site), vem tornando impossível a continuação das atividades em razão da incapacidade de custeio da operação empresarial pela ausência de giro de estoque e o consequente faturamento, notadamente em relação aos custos e despesas fixas, geradas e devidas independentemente da existência de qualquer atividade empresarial.

35. Com efeito, é incontestável que as medidas restritivas ao trânsito de pessoas e de produtos decorrentes da pandemia Covid-19 afetam de forma considerável no comércio de produtos e serviços, fato idôneo necessário, de efeitos inevitáveis e imprevisíveis, a causar dificuldade operacional e aumento dos custos de transação. A queda do poder de consumo e até mesmo a mudança de hábitos como p. ex. evitar espaços fechados são fatores relevantes para a diminuição das vendas.

36. Para ilustrar o prejuízo que vem ocorrendo no setor, abaixo transcrito a matéria jornalística veiculada no jornal Valor Econômico o cenário abordado, alertando ainda no início da pandemia sobre o risco de insolvência de várias empresas que não possuem reserva de caixa para aguentar o impacto nas suas receitas. A situação atual reflete a situação vivenciada durante a pandemia da Covid-19, notadamente quando se reconhece a situação de dificuldade econômica ao se constatar que a demanda de consumo não retornou aos patamares pré-pandemia. A reportagem a seguir retrata a dificuldade econômica do período pandêmico, arrastando consequências nefastas para as empresas atualmente.

CNC estima perdas de R\$ 25,3 bi no comércio na segunda quinzena de março

Cálculo leva em conta as restrições impostas pelo surto de coronavírus em São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Brasília

Por Bruno Villas Bôas, Valor — Rio

24/03/2020 15h29 · Atualizado há um dia

A Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) estima que o varejo de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Brasília sofreram perdas somadas de R\$ 25,3 bilhões apenas na segunda metade de março, por conta do surto epidêmico do coronavírus.

As quatro regiões respondem por cerca de 52% do faturamento anual do setor. Por fim, o governo estadual do Rio baixou decreto recomendando o fechamento de shopping centers e reduzindo em 30% o horário de funcionamento dos estabelecimentos. Na sequência, a prefeitura do Rio determinou o fechamento de estabelecimentos não essenciais. A CNC estima perda de R\$ 3,60 bilhões desde o início das restrições.

“Projetar a gravidade e a extensão da atual crise sobre a economia e, mais especificamente, sobre o varejo esbarra na dificuldade de se estimar, neste momento, a magnitude da pandemia de coronavírus no país”, explicou a entidade em documento divulgado nesta terça-feira.

A entidade informou que sua projeção anterior de crescimento de 3,5% do varejo restrito está descartada, mas preferiu não informar um novo número.

37. Em relação aos contratos de locação com o shopping center, local onde a empresa Autora desenvolve sua atividade, os principais *players* apresentam divergência na negociação, o que pode ser visto do exercício de posição de maior poder econômico para determinar os rumos da negociação, ou seja, não havendo qualquer redução ou alívio das principais administradoras de shoppings centers ao pagamento dos aluguéis.

38. Durante o período inicial da pandemia, os shoppings centers tiveram um longo período de encerramento das atividades, apenas retornando aos poucos e com muitas restrições de horários e de circulação de pessoas. Não se sabe como se compatibilizaria o avanço da doença com a abertura dos shoppings, lugar conhecido por formar aglomeração de pessoas para realização de compras de produtos e serviços. É exatamente essa justificativa para a pouca movimentação de pessoas nos shoppings de todo o país, cenário que reflete nos dias de hoje.

Mesmo após a abertura, o que é constatado apenas em alguns shoppings, o que se verifica é que o movimento de vendas se encontra bem abaixo do esperado, não se chegando a sequer 50% de volume das vendas. Neste cenário econômico, com forte retração do mercado do consumo de varejo, até mesmo pela queda da renda e da confiança, além do aumento dos índices de desemprego, a empresa Autora não consegue manter a operação empresarial de forma superavitária e satisfatória, muito menos quitar o passivo formado durante a pandemia, o que nos permite concluir pela inviabilidade de continuar com a operações empresariais.

39. A empresa Autora sofre de forma direta com o cenário comentado. Até o momento a prospecção de novos alunos não retornaram ao patamar ao menos próximo anterior a pandemia, inclusive contrariando as estimativas apresentadas pelo setor, fato amplamente noticiado pelos jornais de grande circulação. Merece o reporte da reportagem no sentido do texto:

10/02/2021 Vendas no varejo decepcionam e despencam 6,1% em dezembro; mercado estimava queda de 0,6% | Brasil | Valor Econômico

Valor | Brasil

Vendas no varejo decepcionam e despencam 6,1% em dezembro; mercado estimava queda de 0,6%

O resultado final de 2020 representa a menor taxa anual de expansão do varejo desde 2016

Por Lucianne Carneiro, Valor — Rio
10/02/2021 09h29 - Atualizado há 3 horas

O volume de **vendas no varejo** restrito decepcionou as expectativas do mercado e registrou uma queda de 6,1% em dezembro, frente a novembro, segundo a Pesquisa Mensal do Comércio (PMC), divulgada nesta quarta-feira pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). O resultado veio bem pior que a mediana das estimativas coletadas pelo **Valor Data**, apurada junto a 28 consultorias e instituições financeiras, que era de uma queda de 0,6%. O intervalo das projeções para o varejo restrito ia de uma queda de 2% a uma alta de 0,7%, mas com a grande maioria de queda ou taxas perto da estabilidade.

Segundo o IBGE, o indicador fechou 2020 com crescimento de 1,2%, também pior do que o esperado. Para o ano de 2020, a mediana das estimativas era de alta de 1,7% para o varejo restrito. O resultado do ano passado é a menor taxa anual de expansão do varejo desde 2016, quando o setor teve perda de 6,2%. Na comparação com dezembro de 2019, o varejo restrito subiu 1,2%. A expectativa do mercado era de alta de 5,7%.

Em 2020, a receita nominal do varejo restrito acumulou alta de 6,0%. Na passagem entre novembro e dezembro, por sua vez, caiu 5,3%. Na comparação com dezembro de 2019, a receita nominal do varejo restrito subiu 9,2%.

40. No entanto, a situação financeira da Autora não melhorou com a abertura dos shoppings centers e com o fim da pandemia, muito ao revés, tendo sido agravado o seu quadro de insolvência pela impossibilidade de geração de caixa suficiente para pagamento do passivo criado durante o período mais crítico da pandemia da Covid-19, com o fechamento das lojas e impossibilidade de auferir qualquer receita. Com o faturamento atual, frisa-se mais uma vez, não se consegue mais manter a operação empresarial, além de não haver qualquer possibilidade de pagamento do passivo criado durante o período de inatividade em função das restrições ocorridas pela pandemia da Covid-19.

41. Ademais, como é sabido, um dos principais custos das empresas de varejos (como a Autora) estão relacionadas as despesas de ocupação, relativas a aluguéis. Neste ponto é imperioso comentar que os descontos conferidos no início da pandemia não foram mais renovados, o que cooperou para o agravamento da situação de insolvência empresarial da Autora. Tal postura contratual veio na contramão do mercado.

42. Por conseguinte, os elementos que compõe o cenário econômico para o setor do varejo são desanimadores e reflete diretamente na confiança dos empresários, ainda mais quando se leva em conta a margem de lucro deste setor não permite acomodar mais custos e despesas empresariais. Nesta senda, torna-se inviável continuar as operações empresariais, sendo imperioso a decretação da falência da empresa Autora.

V – Causas endógenas – incapacidade na geração de receitas

43. Diante do cenário acima exposto, a empresa Autora apresenta também dificuldades de geração de negócios e, por consequência, criação de receitas de forma mais expressivas para não somente custear a operação empresarial, mas também para pagar o passivo já formado em função da interrupção das atividades causado pela pandemia da Covid-19, como alertado.

44. Assim, além do fato do cenário atual não indicar que as vendas no varejo voltarão ao mesmo patamar de volume antes pandemia Covid-19 (como apresentado na reportagem acima), ao menos num cenário de curto prazo, o que por si só já inviabilizaria a operação empresarial, há o fato que deve ser considerado de que as margens operacionais antes dos impostos (EBITDA) não consegue acomodar qualquer despesa para pagamento com o passivo já criado repisa-se.

45. Assim considerado, a empresa Autora tem fundado receio de não conseguir adimplir as futuras obrigações contratuais recorrentes, o que poderá ocorrer o aumento considerável do passivo mês a mês, sem qualquer expectativa do resultado positivo operacional voltar a ocorrer. O ambiente empresarial atual é de incerteza, de incapacidade de geração de receitas e de produção de produtos e serviços, uma crise de demanda e oferta.

46. Somado ao tema anterior, de acordo com o contrato de franquia (principal fornecedor da empresa Autora), há diversos pagamentos relativos a franqueadora titulados como royalties, que é extremamente elevado se comparado a outras empresas franqueadoras no mercado de franquias. Constata-se que esses dois pagamentos perfazem grande parte de todo o faturamento da Autora, remanescendo ainda o custeio de todos os outros fornecedores, aluguéis de shoppings centers (valores bastante elevados), salários, internet, telefonia, uniformes, dentre outros, o que inviabiliza a operação empresarial.

47. Não se trata de uma insolvência pontual, mas sim de uma incapacidade absoluta de geração de receitas para cumprimento das obrigações contratuais, situação intransponível em função da incapacidade negocial dos principais fornecedores. Ademais, por ser um setor que apresenta margem de lucro bastante apertada face ao seu faturamento, não há viabilidade de conseguir quitar os débitos já existentes (somados com aqueles formados daqui a uns poucos meses) dentro o fluxo de caixa da empresa Autora, o que continuará a gerar mais prejuízos, como já alertado alhures.

48. Neste ponto, é imperioso comentar que a empresa Autora retornou com suas atividades empresariais, momento que possibilitou aferir que o mercado consumidor está muito aquém do esperado, com vendas no patamar de 60% a 70% do pior mês de vendas da empresa Autora. Ou seja, mesmo na data importante para o varejo, como no Natal de 2020, 2021 e 2022, as vendas não chegaram sequer a atingir o mesmo patamar dos piores meses de vendas da empresa Autora, o que demonstra que a manutenção da atividade empresarial apenas determinará o aumento do passivo, sem quaisquer condições da sua manutenção e até mesmo o pagamento do passivo já criado durante o período de paralisação das atividades.

49. Além da razão conjuntural descrita acima, a franqueadora Píticas, em função de sua desorganização empresarial e práticas comerciais abusivas, não entregou os produtos comprados pela empresa Autora, o que a deixou sem estoque para o aumento da demanda nesta época de final de ano. Ademais, como se trata de produtos voltados ao mercado geek, a alavancagem das vendas é feita com lançamentos de filmes voltados para esse público, como p. ex. o filme do Homem Aranha, que estreou em dezembro. Todos os pedidos dos produtos temáticos voltados para esse filme não foram fornecidos para a empresa Autora, o que cooperou de forma considerável para a situação de insolvência

empresarial atual. É cediço que o aumento de vendas na época do Natal compensa diversos outros meses de fraco desempenho nas vendas, inviabilizado pela incapacidade da franqueadora Piticas em fornecer os produtos solicitados, tempestivamente.

50. Cabe comentar que os mesmos produtos não fornecidos para a empresa Autora eram facilmente encontrados para compra diretamente pelo consumidor final no próprio site da empresa franqueadora Piticas, o que demonstra categoricamente que o não fornecimento dos produtos foi baseado numa opção empresarial. Até porque, como bem será relatado em uma ação indenizatória própria, a insolvência empresarial das empresas franqueadas, como a Autora, é incentivada pela franqueadora Piticas porque há consideráveis ganhos financeiros com os repasses das unidades, uma vez que as novas empresas franqueadas também são obrigadas a custear a taxa de franquia e custo inicial de estoque escolhido pela franqueadora Piticas, momento usado para “desovar” produtos sem apelo de venda, como vem ocorrendo recorrentemente com todos os franqueados. basta uma pequena pesquisa no google para se constatar que não há uma única unidade franqueada que possui mais de 2 anos de existência

51. A situação descrita comprovaria a incapacidade de continuar com a operação empresarial, perdendo-se o seu interesse útil (lembrando que o interesse da empresa é a produção de lucros). Repisa-se, a manutenção da empresa apenas geraria mais obrigações inadimplidas, com aumento do passivo, sem qualquer cenário de possibilidade de pagamento, repisa-se. É por esta razão, inclusive em atendimento ao princípio institucionalista, que a empresa Autora requer a própria falência de modo a não mais agravar a situação de insolvência empresarial.

52. Neste sentido, é dever da Autora minimizar e mitigar os custos, danos e prejuízos que a continuação da relação contratual poderá causar, inclusive para manutenção dos direitos dos credores, dever que se extrai da boa-fé objetiva, além da exigência contida na Lei 11.1010/05 de maximizar o ativo para pagar todo o passivo empresarial. O Conselho da Justiça Federal sintetizou entendimento neste sentido, exarando enunciado de n. 169, a saber:

Enunciado de nº. 169: O princípio da boa-fé objetiva deve levar o credor a evitar o agravamento do próprio prejuízo.

53. Cuida-se, a seu turno, do *duty to mitigate the own loss* do direito anglo saxão, considerado como dever do operador empresarial mitigar a própria perda ou prejuízo. A Prof. Vera Maria Jacob Fradera³ em artigo específico assim explica:

O esforço deve valer a pena, pois inúmeras vezes nos deparamos, na prática do foro com situações em que o credor se mantém inerte face o descumprimento por parte do devedor, cruzando, literalmente, os braços, vendo crescer o prejuízo, sem procurar evitar ou, ao menos, minimizar sua própria perda.

Isso significa dizer que o contratante devedor, aqui considerado todas as empresas Autoras, deve adotar as medidas céleres e adequadas para que o dano de seus credores não seja agravado, que terá como consequência a mitigação do seu próprio prejuízo.

54. Isso significa dizer que o contratante devedor, aqui considerando a empresa Autora, deve adotar as medidas céleres e adequadas para que o dano de seus credores não seja agravado, que terá como consequência a mitigação do seu próprio prejuízo.

55. Trata-se, ao fim e ao cabo, da aplicação da Teoria da Frustração do Fim do Contrato

³ FRADERA, Vera Maria Jacob, Poder e credor ser instado a diminuir o próprio prejuízo? Revista Trimestral de Direito Civil – RTDC, V. 5, n 19, Jul./Set. 2004. P. 110 e 118.

(contrato de sociedade), importada também do direito anglo-saxão, uma vez que é plenamente possível aferir das circunstâncias do caso concreto a impossibilidade do seu cumprimento, inspirada no *anticipated breach of contract*.

56. Por todo o exposto, é mister a decretação pelo il. Juízo da falência da empresa Autora que dá a presente demanda, a fim de evitar o agravamento da situação de insolvência, a fim de maximizar o ativo hoje existente para pagamento do passivo existente.

VI – Documentos obrigatórios para requerimento de autofalência

57. Como bem indicado no capítulo anterior, todos os documentos descritos no artigo 105 foram juntados já no início do processo. Vale indicar a relação de documentos descritos no art. 105, a saber:

Art. 105 (...)

I – demonstrações contábeis referentes aos 3 (três) últimos exercícios sociais e as levantadas especialmente para instruir o pedido, confeccionadas com estrita observância da legislação societária aplicável e compostas obrigatoriamente de:

- a) balanço patrimonial;
- b) demonstração de resultados acumulados;
- c) demonstração do resultado desde o último exercício social;
- d) relatório do fluxo de caixa;

II – relação nominal dos credores, indicando endereço, importância, natureza e classificação dos respectivos créditos;

III – relação dos bens e direitos que compõem o ativo, com a respectiva estimativa de valor e documentos comprobatórios de propriedade;

IV – prova da condição de empresário, contrato social ou estatuto em vigor ou, se não houver, a indicação de todos os sócios, seus endereços e a relação de seus bens pessoais;

V – os livros obrigatórios e documentos contábeis que lhe forem exigidos por lei;

VI – relação de seus administradores nos últimos 5 (cinco) anos, com os respectivos endereços, suas funções e participação societária.

58. Como se constata de uma breve análise do lastro probatório acostado aos autos, os documentos que fundamentam o pedido de autofalência foram corretamente juntados aos autos, perfazendo este requisito extrínsecos de admissibilidade da ação, sem necessidade de dilação probatória para se aferir a situação fático jurídica de insolvência empresarial.

59. O princípio da preservação da empresa, como já alertado alhures, nos permite concluir que apenas os agentes econômicos saudáveis, com possibilidades de ganhos satisfatórios de todos os stakeholders, inclusive os sócios e administradores, precisam ser mantidos no mercado, visto que possuem eficiência nas trocas comerciais e fatalmente apresentação resultado lucrativo, que não é o caso da empresa Autora. Por esta razão, imperioso se torna a retirada do agente econômico para que não aumente o seu passivo e cause mais prejuízos para todos os envolvidos, principalmente o sócio, demandada a realizar aporte de capital sempre que a empresa Autora não consiga produzir sobras ou até mesmo custear a sua operação, como é exatamente a hipótese dos autos.

60. Por fim, ponto que urge sublinhar é a legitimidade ativa para a empresa Autora requerer a própria falência, o que não demanda profundas considerações, já que o art. 105 da Lei 11.101/2005 acima reportado é claro em afirmar que o próprio devedor pode pedir a sua falência, cumprindo aos requisitos descritos no artigo, como amplamente demonstrado alhures.

61. A comprovação de empresário (requisito para decretação da falência) da sociedade empresária Autora se fazem com certidão da Junta Comercial e o contrato social juntado aos autos, em consonância com os art. 966 e 982 do Código Civil.

62. Por mais óbvio que possa parecer, a Autora ostenta a condição de sociedade empresária regular, o que a legitima para o requerimento de falência, não estando também açambarcada nas vedações contidas no art. 2º da Lei 11.101/05.

VII – Da integralidade do capital social

63. No que toca ao princípio da realidade e unidade do capital social, deve-se asseverar que os recursos finais da empresa foram investidos na compra de material para formação de estoque e tentativa de venda nos períodos finais do mês de dezembro, quando o movimento nos shoppings é, teoricamente, maior. Este ativo deverá ser realizado para fins de pagamento do passivo seguindo a linha de prioridades expostas na Lei 11.101/05.

64. Não é demais comentar que por se tratar de sociedade de responsabilidade limitada, além de não haver qualquer evidência e nem requerimento para desconsideração da personalidade da pessoa jurídica, a responsabilidade da sociedade Autora ante os credores está limitada ao capital social por força do art. 1.052 do Código Civil, e do sócio ao valor das suas respectivas cotas, a saber:

Art. 1.052 – Na sociedade limitada, a responsabilidade de cada sócio é restrita ao valor de suas quotas, mas todos respondem solidariamente pela integralização do capital social.

65. Por conseguinte, mister apontar para hígidez do capital social a fim de completar o conjunto de ativo, tendo como prioridade a maximização para tentar compor todo o passivo empresarial demonstrado no balanço contábil coligido aos autos

VIII - Pedidos

66. Diante de todo o exposto, restou amplamente demonstrado que a Autora cumpre os requisitos para requerer em juízo a sua autofalência. Com efeito, a Autora requerer:

67. 1 - a procedência do pedido para decretação da falência da sociedade empresária Autora com a fixação do seu termo legal na data da própria decisão;

68. 2 – a confirmação da nomeação de Administrador Judicial e a intimação de todos os credores para promover a habilitação do seu respectivo crédito nos autos da falência;

69. 3 – requer a concessão da gratuidade de justiça em função da manifesta impossibilidade de pagamento das custas judiciais ou, alternativamente, o diferimento do pagamento das custas conforme o art. 83 da Lei 11.101/2005, pugnando para que o pagamento seja suportado pela massa falida até pela incapacidade de pagamento do sócio.

70. Por fim, requer a autorização para juntada superveniente dos documentos determinados pelo art. 105 da LRF, em função da necessidade de consumo de tempo para sua produção, lembrando ainda que as empresas que são optantes do modelo tributário simples Nacional não estão obrigadas a produzirem balanço e DRE, o que obrigou a empresa Autora a realizá-los agora para cumprimento da determinação legal para fins falimentares. É exatamente por este motivo que a Autora solicita a juntada superveniente dos documentos contábeis faltantes.

71. Reitera que as intimações/publicações sejam realizadas **somente** em nome do advogado **Dr. Cesar Bernardo Simões Brandão, OAB/RJ 152.124**, sob pena de nulidade.

72. Para efeitos meramente fiscais, informa que a presente causa ostenta valor de R\$ 100.000

mil reais.

Nestes termos
É o que requer

Rio de Janeiro, 28 de dezembro de 2022

Cesar B. Simões Brandão
OAB/RJ 152.124
OAB/SP 485.933

Bernardo Stürmer
OAB/R 244.543