

AO DOUTO JUÍZO DE DIREITO DA VARA ESPECIALIZADA EMPRESARIAL DA COMARCA DA CAPITAL DO ESTADO DE MINAS GERAIS

PEDIDO DE GRATUIDADE DE JUSTIÇA

3F ESTACAO MODAS LTDA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 42.610.799/0001-88, com sede na Avenida Cristino Machado, 11833, Vila Clóris, Belo Horizonte/MG, CEP: 31744-007 **neste ato representada por seu sócio FERNANDO DRUMOND PENA**, casado, empresário, inscrito no CPF sob nº 050.104.936-32, portador do RG 8654618 SSP/MG, residente e domiciliado na Rua Gentil Portugal do Brasil, 55, Camargos, CEP 30520-540, Belo Horizonte/MG; **3F ITAU MODAS LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº 42.868.146/0001-01, com sede na Avenida General David Sarnoff, nº 5160, Quiosque 118, 1º Piso, Inconfidentes/MG, CEP 32260-272 **neste ato representada por seu sócio FERNANDO DRUMOND PENA**, casado, empresário, inscrito no CPF sob nº 050.104.936-32, portador do RG 8654618 SSP/MG, residente e domiciliado na Rua Gentil Portugal do Brasil, 55, Camargos, CEP 30520-540, Belo Horizonte/MG; **3F MODAS LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº 34.783.370/0001-64, com sede na BR 381, Fernão Dias, KM 492, São João, Betim/MG, CEP 32655-505 **neste ato representada por seu sócio FERNANDO DRUMOND PENA**, casado, empresário, inscrito no CPF sob nº 050.104.936-32, portador do RG 8654618 SSP/MG, residente e domiciliado na Rua Gentil Portugal do Brasil, 55, Camargos, CEP 30520-540, Belo Horizonte/MG; vêm 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.....	2
II – Fatos e fundamentos jurídicos – breve introdução.....	2

III – Requisitos legais satisfeitos para requerimento de autofalência: contexto empresarial.....	5
IV – Cenário macroeconômico – causas exógenas para a falência.....	7
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, as empresas Autoras informam que o seu principal estabelecimento encontra-se localizada na Avenida Cristino Machado, 11833, Vila Clóris, Belo Horizonte/MG, 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 Minas Gerais 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)** dificuldade de retomada do varejo com retorno das vendas em função da pandemia da Covid-19, diminuindo o fluxo de vendas e aumentando a dificuldade de negociar com credores, **(ii)** fornecedores concentrados (como a empresa franqueadora, contrato de locação, fornecedora de produtos) 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 em função da nova realidade de fluxo de pessoas trazido pelo shopping, indicativos muito menores de vendas e de circulação de pessoas que impactam diretamente no faturamento das empresas Autoras, diminuindo a sua rentabilidade ou capacidade de geração de margem de contribuição, fatores suficientes e aptos a inviabilizar a operação empresarial e capazes de justificar a atual situação de insolvência empresarial intransponível que ora se enfrenta, como passamos a apresentar de forma detalhada a seguir.

6. *Ab initio*, vale esclarecer que as empresas Autoras são sociedade empresária franqueada da marca Piticas (Contrato de Franquia) que comercializa produtos de moda criativa (vestuário)

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

desenvolvidos e formatados pela franqueadora, tendo como diferencial competitivo os produtos inovadores do mercado por serem temáticos. Sua operação empresarial é categorizada como operações de lojas e quiosques, com vendas de produtos comuns da franqueadora Piticas, como é possível vislumbrar dos contratos anexados a demanda.

7. Nesse sentido, o contrato de franquia entabulado permite o grupo econômico formado pelas empresas Autoras e os sócios operadores 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 nas operações empresariais.

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 2ª e redação descrita no artigo 2º da Lei 13.966/2019.

9. Como ocorre na maioria dos contratos de franquia, as empresas Autoras iniciaram suas operações com um sistema empresarial já formatado para fins de mitigar seus riscos iniciais, além de já contar (ao menos em tese, sendo um dos fatores de atração) com uma clientela formada pela marca Piticas (ao menos em tese), fatores atrativos e determinantes para contratação deste modelo de negócio.

10. Assim, as empresas Autoras utilizaram 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 própria, que pretende questionar o contrato de franquia e sua prestação de serviço inexistente, bem como práticas comerciais nefastas orientadas apenas a 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 (Autoras) o pagamento de *royalties* e outras obrigações financeiras estipuladas, como se depreende da Cláusula 5ª do contrato de franquia coligado aos autos, como taxa de marketing e até mesmo taxa de franquia para simplesmente ingressar no sistema de franquias e ser possível adquirir os produtos negociados pela empresa franqueadora (Piticas).

14. As partes relacionadas (franqueadora e franqueadas Autoras) vinham cumprindo com dificuldades o contrato entabulado em função da existência de notável desorganização empresarial da Franqueadora Piticas, situação que se agravou 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 os contratos, além de alterar a frequência dos shoppings centers e o volume e circulação de pessoas na área de *mall*, impactando nas receitas das empresas franqueadas Autoras.

15. No entanto, esses elementos atrativos da contratação de franquia não se perfizeram na prática empresarial das empresas Autoras, causando sucessivos prejuízos pela ineficiência do próprio sistema de franquia comercializado pela empresa franqueadora Piticas, como comentado acima.

16. Além disso, não é demais comentar que a dificuldade de giro de estoque das empresas Autoras também é aumentada e comprometida pelas práticas comerciais abusivas como não fornecimento de produtos no prazo contratado e implemento de concorrência intramarcas pela própria empresa franqueadora Piticas com a utilização de comércio eletrônico feitos de forma direta e, pasmem, fornecimento de produtos para outras grandes empresas (sites) de varejo de *marketplace*, como p. ex. Magazine Luiza e Mercado Livre. É possível até mesmo encontrar preços mais baratos daqueles praticados pela empresa franqueadas como as Autoras, cooperando pela dificuldade operacional de modo a aumentar a insolvência econômica e financeira.

17. 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 das empresas Autoras, 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 nesta petição, demonstrando sem maiores dúvidas a questão deduzida em juízo.

18. Nota-se que mesmo após a reabertura dos shoppings centers não se constatou o retorno das receitas aos patamares esperados e compatíveis com os custos operacionais, fato que é desconsiderado por todos os credores das empresas Requerentes, notadamente os locadores (shoppings centers) e a Franqueadora, que vêm praticando aumentos sucessivos e políticas comerciais voltadas a diminuição considerável da margem de lucratividade das Autoras. 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*. Isso significa dizer que a situação de insolvência empresarial é intransponível, sendo o caso de falência e não recuperação judicial.

19. 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 alugueis, *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 retratação 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).

20. Assim, a impossibilidade da manutenção da atividade empresarial diante da inviabilidade de giro de estoque, ao fim e ao cabo, ocorre tanto pelos altos custos como pela impossibilidade de venda dos seus produtos (por existir poucos produtos e poucas pessoas para comprar - mercado). Sem vendas e por consequência faturamento, não é possível girar a engrenagem empresarial, como é sabido.

21. 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 Piticas, o que vem sendo feito de forma reiterada e recorrente, impedindo de adquirir mais produtos para venda. As empresas Requerentes estão há meses impedidas de adquirir novos produtos, mesmo que com pagamento à vista, o que realmente inviabiliza qualquer atividade empresarial. Não há dúvidas que é intenção da empresa franqueadora Piticas levar o grupo empresarial a situação de insolvência intransponível (falência).

22. Todos os fundamentos acima expostos foram lançados para atendimento do artigo 105, da Lei 11.101/05, visto que é exigido a apresentação dos fundamentos de fato e jurídico para justificar a situação de insolvência empresarial, como demonstram todo o exposto e os respectivos documentos juntados aos autos.

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

23. 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.

24. 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.

25. 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, causou diversos prejuízos ainda não conhecidos e mensuráveis pelos economistas e que estão sendo sentido aos poucos pelo mercado, notadamente do setor de varejo.

26. Diante este contexto econômico, os aumentos dos custos de transação operacionais são sensíveis e repassados ao consumidor final que, com a confiança em queda, salários apertados e até mesmo risco de perda do trabalho, cooperam para um índice menor de consumo. Além disso, com a alteração dos hábitos de consumo, o fluxo de pessoas nos shoppings centers é notório e expressivo, o que contribui para dificuldade de vendas e, claro, diminuição do faturamento.

27. O cenário pós-pandemia não retornou ao patamar anterior, com números de vendas e volume de negócio aquém do esperado, comprometendo a retomada da saúde financeira de muitas empresas, como as Autoras. O modelo de negócio continha números estabelecido em um contexto de vendas e faturamento que não mais se perfez, comprometendo consideravelmente o retorno a saúde financeira das empresas Autoras.

28. Em função disso, as receitas auferidas não é capaz de pagar todas as despesas empresariais. Nesta situação de insolvência empresarial pela incongruência do fluxo de caixa, com aumento exponencial do custo de transação já comentados, a cada período de recorrência mensal a capacidade de adquirir estoque é cada vez mais impactada, diminuindo a capacidade de venda, esta fomentada pelas baixas vendas em função da redução da circulação de pessoas no shopping, vem sistematicamente consumindo o fluxo de caixa a ponto de não mais ser possível adquirir novos produtos para composição do estoque. Ademais, a franqueadora utiliza como meio de coação ao pagamento dos débitos em atraso a interrupção do fornecimento, aumentando ainda mais a insolvência empresarial de modo a levar a empresa a situação de bancarrota econômica e financeira, não restando alternativa senão o pedido de falência para encerramento da unidade produtiva.

29. 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, o que impacta nos faturamentos das empresas lojistas. Este cenário, apesar de conhecido pelos fornecedores e stakeholders das empresas Autoras, não traz nenhuma motivação para alteração das bases dos contratos realizados, tornando ainda mais difícil a sobrevivência destas empresas, como é o caso da Requerente.

30. Prescinde de maiores digressões para se concluir que não se tratou de má gestão empresarial, ou análise das oportunidades abaixo aproveitamento e ineficiência operacional, mas sim de uma crise financeira grave e conjectural, associada a postura pouco cooperativa das empresas fornecedoras, 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 os rumos de gerência, recuperar o folego 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.

31. O diagnóstico apresentado pelas empresas Autoras nesta petição é no sentido de não ser mais conveniente (no ponto de vista racional econômico) e viável financeiramente 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.

32. 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.

33. Nesta linha de raciocínio, o primeiro requisito para configuração da falência (requerida por terceiros, mas que pode ser utilizada ser utilizado em *obiter 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;

34. 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.

35. 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:

36. 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), alugueis altos, dentre outras razões já encetadas alhures.

IV – Cenário macroeconômico – causas exógenas para a falência

37. O cenário econômico atual, já alinhado acima, nos permite concluir que a situação pós pandemia da Covid-19 contribuiu de forma significativa para a insolvência financeira empresarial, com o descasamento entre as receitas e despesas, não havendo sequer atingimento do ponto de equilíbrio de caixa, inviabilizando, ao fim e ao cabo, a operação empresarial. A situação pós pandemia não se

normalizou, não havendo retorno aos parâmetros anteriores de volume de negócio, embora os custos de transação tenham sido consideravelmente aumentados, como acima comentado.

38. Nesta situação de insolvência empresarial financeira, com aumento exponencial do custo de transação por diversos fatores econômicos como inflação p.ex., questão que se avulta em saber é como ocorreria 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.

39. Como já assinalado, a ausência de fornecimento de produtos como forma de coação ao pagamento das empresas franqueadas como as Autoras cria um aprofundamento na crise de caixa (incongruência entre as receitas e despesas), não tendo como continuar a atividade empresarial sem a geração de receitas, tornando-o incongruente o fluxo de caixa.

40. 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.

41. Com efeito, é incontestável que o momento pós pandemia alterou o hábito de consumo e aumento os custos de transação, fato apto a ensejar dificuldade operacional e aumento dos custos de transação, dificultando ainda mais a sobrevivência empresarial, notadamente pela falta de comportamento cooperativo dos fornecedores e *stakeholders*.

42. 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 que ainda não retornou aos patamares pré-pandemia. A reportagem a seguir retrata a dificuldade econômica do período pandêmico, arrastando consequências nefastas para as empresas atualmente.

25/03/2020

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

Valor | **Brasil**

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

...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

43. Em relação aos contratos de locação com o shopping center, local onde as empresas Autoras desenvolvem 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. No caso das empresas Autoras, não houve qualquer alteração do perfil da dívida, remissão da multa contratual ou até mesmo diminuição do aluguel capaz de viabilizar a operação empresarial.

44. Mesmo após a reabertura dos shoppings no período pós pandemia, 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.

45. 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 | 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%.

46. Com o faturamento atual, frisa-se mais uma vez, não se consegue mais manter a operação empresarial por não ser possível com o faturamento atual custear as despesas e custos operacionais, além de não haver qualquer possibilidade de pagamento do passivo já criado pelo acúmulo de dívidas existente, já que a situação enfrentada vem ocorrendo nos últimos meses.

47. 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 e os valores inclusive foram reajustados pelo maior índice IGPM, trazendo inclusive um aumento da inflação e prejudicando muitas empresas do varejo, como é o caso da Requerente. Tal postura contratual veio na contramão da necessidade do mercado, inviabilizando centenas de empresas.

48. 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

49. Diante do cenário acima exposto, nota-se que as empresas Autoras apresentam dificuldades de geração de negócios e, por consequência, criação de receitas de forma mais expressivas para não somente custear a operação empresarial, mas também pagar o passivo já formado em função da dificuldade de caixa e até mesmo conseguir o retorno sobre o capital investido (*payback*).

50. 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, fato que por si só já é apto a inviabilizar a operação empresarial, contribui-se ainda ao estado de insolvência as apertadas margens operacionais antes dos impostos (EBITDA), em função do *markup* baixo dos produtos notadamente pela alta taxa de *royalties* cobrados pela franqueadora, no patamar de 22%, muito acima dos valores encontrados nos usos comerciais. Em função desse cenário, não é possível acomodar qualquer despesa para pagamento do passivo já criado e hoje existente, o que evidencia sem chances de erro o caráter intransponível da insolvência enfrentada pela empresa Autora.

51. Assim considerado, as empresas Autoras têm fundado receio de não conseguirem adimplir as futuras obrigações contratuais recorrentes, como já vem ocorrendo, 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, baixo fluxo de pessoas fornecido pelo shopping center, incapacidade de geração de receitas e compra de produção para giro de estoque, não conseguindo desta forma gerar receitas satisfatórias para manutenção do negócio.

52. Somado a isso, ao analisar o contrato de locação e contrato de franquia, constata-se que apenas esses dois fornecedores são responsáveis por consumir mais de 80% do faturamento das empresas Autoras Requerentes. Subsiste ainda o custeio de todos os outros fornecedores (despesa e custos), tais como salários, internet, telefonia, uniformes, dentre outros necessários para a atividade operacional. Não é preciso conhecimentos aprofundados de gestão empresarial para reconhecer a incapacidade de manutenção da atividade das empresas Autoras.

53. 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, como já comentado. 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 atual empresas Autoras, o que continuará a gerar mais prejuízos caso a atividade

empresarial continue sendo exercida, como já alertado alhures.

54. 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 de 2022. 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, dentre tantos outros exemplos de postura comercial apta a causar prejuízo as empresas Autoras. É cediço que o aumento de vendas na época do Natal compensa diversos outros meses de fraco desempenho nas vendas, vantagem comercial não implementada pela postura comercial descrita da empresa franqueadora Piticas.

55. Cabe comentar que os mesmos produtos não fornecidos para as empresas Autoras 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.

56. Até porque, como bem será relatado na ação indenizatória própria, a insolvência empresarial das empresas franqueadas, como as Autoras, é incentivada pela franqueadora Piticas porque há consideráveis ganhos financeiros com os repasses das unidades, uma vez que as novas empresas franqueadas que adquirem a unidade de negócio falida também são obrigadas a pagar nova 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 e no site do Tribunal de Justiça de São Paulo para se constatar que não há uma única unidade franqueada que possui mais de 2 anos de existência, além de várias ações contestando os mesmos fatos aqui relatados de forma sintetizada.

57. 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.

58. Neste sentido, é dever das Autoras 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 11.101/05 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.

59. 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,

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.

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.

60. Isso significa dizer que o contratante devedor, aqui considerando 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.

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

62. Por todo o exposto, é mister a decretação pelo il. Juízo da falência das empresas Autoras 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

63. 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.

64. Como se constata de uma breve análise do lastro probatório acostado aos autos, os documentos que fundamentam o pedido de autofalência ainda não foram corretamente juntados aos autos, uma vez que os contadores externos estão trabalhando na formação dos documentos contábeis necessários. Por se tratar de empresas de pequeno porte, sem obrigatoriedade de realização ou publicação dos balanços contábeis e relatórios afins, as Autoras não dispunham imediatamente desses documentos. Por outro lado, a contabilidade fiscal se encontra em dia, mas não suficiente para lastrear o pedido de autofalência aqui deduzido.

65. Com efeito, as Autoras requerem prazo de 30 dias para apresentação dos documentos acima descritos, de modo a perfazer este requisito extrínsecos de admissibilidade da ação, sendo mais uma prova considerada a demonstrar a situação fático jurídica de insolvência empresarial.

66. 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 das empresas Autoras. 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 as empresas Autoras não consigam produzir sobras ou até mesmo custear a sua operação, como é exatamente a hipótese dos autos.

67. Por fim, ponto que urge sublinhar é a legitimidade ativa para as empresas Autoras requererem 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.

68. 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.

69. Por mais óbvio que possa parecer, as Autoras ostentam 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

70. 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.

71. Não é demais comentar que por se tratar de sociedade de responsabilidade limitada, além de não haver qualquer evidência e nem requerimento para descon sideração 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.

72. 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

73. Diante de todo o exposto, restou amplamente demonstrado que as Autoras cumprem os requisitos para requerer em juízo a sua autofalência. Com efeito, requererem:

74. 1 - a procedência do pedido para decretação da falência das sociedades empresárias Autoras com a fixação do seu termo legal na data da própria decisão;

75. 2 – o deferimento da gratuidade de justiça em função da incapacidade de pagamento das custas judiciais sem o comprometimento da vida das Autoras, ou, sucessivamente, que as custas sejam

suportadas pela massa falida, na esteira na Lei n.º 11.101/2005, conforme serão demonstrados pelos documentos contábeis juntados aos autos;

76. 3 – 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;

77. 4 – 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.

78. 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 as empresas Autoras a realizá-los agora para cumprimento da determinação legal para fins falimentares. É exatamente por este motivo que as Autoras solicitam a juntada superveniente dos documentos contábeis faltantes.

79. Reitera que as intimações publicações sejam realizadas **somente** em nome do advogado **Dr. Cesar Bernardo Simões Brandão**, inscrito na OAB/RJ 152.124, com endereço virtual cesar.brandao@simoesbrandao.com.br, sob pena de nulidade.

80. Para efeitos meramente fiscais, informa que a presente causa ostenta valor de R\$ 100.000 mil reais, valor que poderá ser atualizado após a formação do quadro geral de credores.

Nestes termos
É o que requer

Rio de Janeiro, 26 de dezembro de 2023

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

Bernardo Stürmer
OAB/R 244.543