



AO JUÍZO DE DIREITO DA VARA CÍVEL DO FORO CENTRAL DA COMARCA DE MARINGÁ DO ESTADO DO PARANÁ

F.G MODA GEEK & PRESENTES EIRELI, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 31.602.362/0001-86, estabelecida na Av São Paulo, n.º 1099, 3º pavmto, Zona 1 – Maringá/PR, CEP: 87013-931, representada pelo seu sócio administrador **RODRIGO OTAVIO PEREIRA**, brasileiro, divorciado, administrador, inscrito na OAB/PR sob o nº 60.646, e cpf sob o nº 007.331.459-57, residente e domiciliado à Rua Arthur Thomas, nº 244, Zona 01, Maringá/PR, CEP: 87.013-250; **ROP MODA GEEK LTDA**, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 34.112.820/0001-97, estabelecida na Av. Colombo, nº 9161, Loja SCM00019 – Catuaí Shopping Center Maringá, bairro Gleba Patrimônio Maringá, Maringá/PR, CEP: 87.070-000, representada pelo seu sócio administrador **RODRIGO OTAVIO PEREIRA**, brasileiro, divorciado, administrador, inscrito na OAB/PR sob o nº 60.646, e cpf sob o nº 007.331.459-57, residente e domiciliado à Rua Arthur Thomas, nº 244, Zona 01, Maringá/PR, CEP: 87.013-250; **ROP COMÉRCIO VAREJISTA LTDA**, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 22.905.476/0001-04, estabelecida na Avenida São Paulo nº 743 complemento Box 11, zona 01, Maringá-PR, CEP 87013-040, representada pelo seu sócio administrador **RODRIGO OTAVIO PEREIRA**, brasileiro, divorciado, administrador, inscrito na OAB/PR sob o nº 60.646, e cpf sob o nº 007.331.459-57, residente e domiciliado à Rua Arthur Thomas, nº 244, Zona 01, Maringá/PR, CEP: 87.013-250; vêm a presença de V. Exa., pelos seus advogados infra assinados, propor a 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	4
IV – Cenário macroeconômico – causas exógenas para a falência	7





V – Causas endógenas – incapacidade na geração de receitas.....	12
VI – Documentos obrigatórios para requerimento de autofalência	14
VII – Da integralidade do capital social	15
VIII – Contratos de fornecimento e passivo circulante não quitado.....	15
IX - Pedidos.....	16

I – Da competência

1. 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 Av. Colombo, nº 9161, Loja SCM00019 – Catuaí Shopping Center Maringá, bairro Gleba Patrimônio Maringá, CEP: 87.070-000, no município de **Maringá**, 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.

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.”

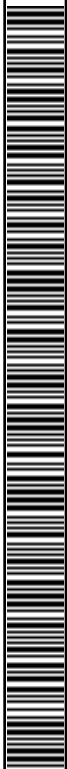
3. Com efeito, não restam dúvidas acerca do foro competente ser no Município de Maringá na Comarca de Maringá do Estado do Paraná em uma de suas varas empresariais/cíveis, com competência em matéria empresarial, pelo qual requer o processamento e o julgamento da presente demanda.

II – Fatos e fundamentos jurídicos – breve introdução

4. Trata-se de ação de requerimento de autofalência diante da crise financeira e patrimonial das empresas Autoras 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)** contratos de locação de shopping centers com valores elevados sem qualquer alteração das prestações econômicas em decorrência de uma drástica diminuição das vendas, dentre outros motivos que serão explanados ao longo desta petição inicial, todos suficientes e aptos a inviabilizar a operação empresarial das empresas Autoras.

5. Inicialmente, as Autoras são sociedades empresárias franqueadas da marca Piticas (contratos de franquia juntados aos autos) que comercializa produtos de moda criativa (vestuário) desenvolvidos e formatados pela franqueadora, tendo como diferencial competitivo os produtos

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





inovadores do mercado por serem temáticos.

6. Neste sentido, o contrato de franquia entabulado permite as empresas Autoras e o sócio operador a possibilidade de, por meio de sociedade empresária, explorar atividade economicamente organizada que consiste na operação de vendas de produtos da Franqueadora Marca Piticas, que consiste na operação de revenda de produtos.

7. 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 02 e redação descrita no art. 2 da Lei 8.955 de 1994².

8. 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 com a clientela formada pela marca Piticas (ao menos em tese), fatores atrativos e determinantes para contratação deste modelo de negócio.

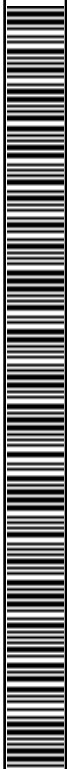
9. Assim, as empresas Autoras utilizaram o Sistema Piticas descrito no contrato de franquia, com a contrapartida de pagamento de *royalties* e outras obrigações contratuais encetadas. Para melhor conhecer as obrigações da franqueadora, podemos citar a capacitação do franqueado para operar o negócio, 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).

10. Todo o exposto acima se presta a demonstrar os aspetos 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 pelas empresas Autoras pela contrapartida dos elementos empresariais adquiridos (serviço). Merece elencar alguns destes aspectos cedidos no 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 ou semiexclusiva de produtos e/ou serviços.
- Uso do sistema operacional desenvolvido pelo franqueador
- Remuneração direta ou indireta do franqueador.

11. A ausência de efetiva prestação de tais serviços não é matéria desta ação, havendo demanda judicial que questiona o contrato de franquia e a sua prestação de serviço inexistente, comentário apenas para título informativo.

² Art. 2º Franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semiexclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.





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

13. As partes relacionadas (franqueadora e franqueada) vinham cumprido sem maiores problemas o contrato entabulado até a ocorrência 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 uma onerosidade excessiva para as empresas Autoras.

14. 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 muito as receitas de todas as empresas do grupo; 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, ponto que merece atenção em capítulo próprio diante da sua complexidade. Os documentos contábeis e o balanço especial levantado para fins falimentares não nos permitem dúvidas sobre a alegação.

15. 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 sociedade empresária Autora, notadamente os locadores (shoppings centers) e a empresa franqueadora. 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*.

16. Com efeito, posto o breve contexto fático e econômico, as atividades empresariais das Autoras 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 retração do mercado de consumo, impossibilitando a manutenção da operação (inviabilidade de giro de estoque).

17. 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 adquirir mais produtos para venda. Todos os fundamentos acima expostos foram lançados para atendimento do art. 105 da Lei 11.101/05, como demonstram os documentos juntados aos autos.

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

18. 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.

19. Dentre as medidas tomadas, o confinamento social e a restrição de atividades empresariais são seguramente aquelas que mais causam prejuízos a sociedade e a 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.

20. 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, 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.

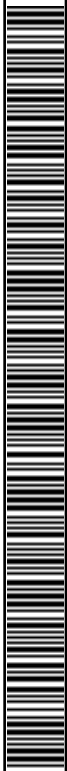
21. O fato considerado força maior (pandemia da Covid-19) foi apto a causar onerosidade excessiva e desequilibrar as relações contratuais que as empresas Requerentes participam, de modo a não permitir mais a manutenção das atividades empresariais por ausência de faturamento, o que veio gerando aumento considerável do passivo, tornando-o impossível o seu pagamento muito por conta novo contexto de fluxo de vendas (e por consequência receita) que o mercado de varejo se encontra. O novo comportamento da sociedade é, sem dúvidas, realizar compras pela internet, diminuindo em muito o fluxo de pessoas (e de vendas) nos grandes shoppings de todas as cidades do país.

22. 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. 927/2020 recentemente publicada, como também o pagamento diferido 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 para muitos 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 empresárias apresentassem situação de insolvência empresarial aguda e intransponível, como é exatamente o caso das empresas Autoras.

23. 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 Salomão³:

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.

³ SALOMÃO, Luis Felipe; SANTOS Paulo Penalva. Recuperação judicial, extrajudicial e falência: teoria e prática. 1. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2012. p. 10.





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.

24. O diagnóstico apresentado pelas empresas Autoras nesta petição é no sentido de não ser mais conveniente e viável a manutenção da unidade produtiva empresa (atividade econômica organizada), até mesmo sob o ponto de vista institucional (pela função social da empresa), sendo que quanto antes ocorra a sua retirada no mercado e evitar mais custos e despesas operacionais, melhor será para maximizar o ativo e minimizar prejuízo dos credores em função da incapacidade de fluxos de caixa suficientes para a manutenção da atividade operacional.

25. 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 do seu efeito nefasto ao próprio mercado e sociedade de forma mediata. Aplica-se tal princípio para conclusão oposta apenas para aquelas empresas que vivenciam situação de crise pontual, mas que detêm chances consideráveis de superação, o que notadamente não é o caso das empresas Autoras que compõem o grupo econômico de fato.

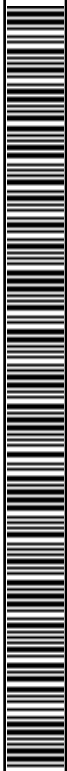
26. Nesta linha de raciocínio, o primeiro requisito para configuração da falência (requerida por terceiros mas que pode ser utilizada ser utilizado em *obter dictum*) se refere a **impontualidade descrita no art. 94, inciso I da Lei 11.101/05**, que afirma que o devedor não paga a sua obrigação líquida 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;

27. 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) ultrapassa em muito a quantia acima descrita, considerando, sendo assim, 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.

28. 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:

29. Assim, as razões foram expostas em **Capítulo II** como introdutório a situação de crise vivenciada pela empresa Autora, para qual remetemos o leitor (il. Juízo) a fim de justificar o pedido de autofalência, além de expor os motivos que consideramos 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 e 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, dentre outras razões já encetadas alhures.

IV – Cenário macroeconômico – causas exógenas para a falência

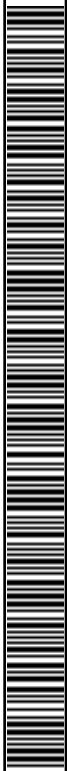
30. O cenário econômico atual, já alinhado acima, nos permite concluir que a interrupção abrupta da atividade empresarial decorrente da pandemia da Covid-19 implica no descasamento entre as receitas – reduzidas ou até mesmo zeradas em virtude do confinamento social ou restrição de continuação das atividades empresariais – e despesas, estas certas e a termo (com prazo certo de vencimento).

31. 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.

32. Como já assinalado, a paralisação das atividades 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 disponível, como é a realidade da maioria das pequenas e médias empresas, inclusive das empresas Autoras, impossível se torna a continuação das suas atividades em razão da incapacidade de custeio da operação empresarial, notadamente em relação aos custos e despesas fixas, geradas e devidas independentemente da existência de qualquer atividade empresarial.

33. 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 o descumprimento contratual e a impossibilidade de continuação da relação negocial por criação de uma onerosidade excessiva com o desequilíbrio econômico-financeiro de todos os contratos relacionados as atividades das empresas Autoras.

34. Sem dúvidas o setor de comércio varejista foi um dos mais afetados com a restrição das atividades empresariais. A Abrasce (Associação Brasileira de Shopping Centers) estima que o setor perderá R\$ 15 bilhões por mês em vendas se todos os 580 empreendimentos no país ficarem fechados. A projeção considera uma venda média anual dos shoppings de R\$ 180 bilhões. O prejuízo é bem maior se forem consideradas as lojas localizadas na rua. Segundo dados da Fecomercio/SP, só no Estado de São Paulo o varejo fatura mensalmente R\$ 38,5 bilhões – excluindo supermercados e farmácias, que ficaram de fora das restrições dos governos por serem consideradas atividades essenciais.





35. Para ilustrar o prejuízo que vem ocorrendo no setor, abaixo transcrito a matéria jornalística veiculada no jornal Valor Econômico o cenário atual, 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.

15/03/2020

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

Valor Revista | Brasil

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.

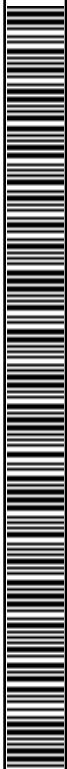
As quatro regiões respondem por cerca de 52% do faturamento anual do setor.

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\$ 3,6 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.

36. Em relação os contratos de locação com os shopping centers, locais onde as empresas Autoras desenvolvem a atividade, os principais *players* apresentam divergências na negociação, o que pode ser visto o 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. Esta notícia vem sendo veiculada diariamente nos principais jornais do país, como a matéria a seguir:





13/2020

Varejo e shoppings têm semana decisiva | Empresas | Valor Econômico

Valor comércio | **Empresas**

Varejo e shoppings têm semana decisiva

Em meio a divergências internas, setor discute pagamento de aluguéis e taxas e pede ajuda ao governo

Por **Adriana Mattos** — De São Paulo
23/03/2020 05h00 - Atualizado há 2 dias

Entidades do varejo entregam ao governo federal e aos Estados, entre hoje e amanhã, sugestões de medidas de apoio às empresas para mitigar o impacto da crise gerada pela epidemia de coronavírus. Paralelamente, os shoppings devem finalizar nesta semana um pacote com recomendações para tentar reduzir perdas de pequenos comerciantes. O **Valor** apurou que uma das ações pode incluir zerar o aluguel de lojistas nos meses em que os shoppings estiverem fechados e cobrar o de março proporcionalmente.

Grandes varejistas, shoppings e lojistas menores entendem que precisam chegar a um acordo que sirva como um balizador para as empresas e impeça uma quebra de negócios. Mas o clima, na última semana, foi mais de divergências do que de consensos.

37. Cabe comentar que até o momento do protocolo desta petição inicial os shoppings centers encontram-se fechados ou parcialmente abertos na tentativa de contenção da “segunda onda” da Covid-19, notadamente pelo aumento dos infectados, colapsando o sistema de saúde (público e privado). Durante o período inicial da pandemia, os shoppings centers (local onde estão estabelecidas as sociedades empresárias Autoras) 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 shopping centers, lugar conhecido por formar aglomeração de pessoas para realização de compras de produtos e serviços. É exatamente isso a justificava para a pouca movimentação de pessoas nos shoppings centers de todo o país.

38. 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, as empresas Autoras não conseguem 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. Abaixo notícia no Jornal Valor Econômico que ilustra a assertiva feita:





1/05/2020

Shoppings abertos fazem 50% da venda, diz Aliansce Sonae | Empresas | Valor Econômico

Valor econômico | Empresas

Shoppings abertos fazem 50% da venda, diz Aliansce Sonae

Companhia efetuou renegociação nos contratos de aluguéis e diz não esperar grande saída de lojistas

Por Adriana Mattos, Valor — São Paulo

21/05/2020 12h26 · Atualizado há uma hora

Em teleconferência com analistas nesta manhã, a Aliansce Sonae disse que os consumidores têm voltado aos shoppings de forma mais confiante, e que os empreendimentos abertos têm feito 50% da venda neste momento — a taxa era de 40% na primeira semana de reabertura de seus centros de compra. A empresa não detalhou a base de comparação — se a alta se refere a venda pré-pandemia ou se é comparada aos meses de abril e maio de 2019.

39. As empresas Autoras sofreram de forma direta com o cenário comentado. Até o momento as vendas não retornaram ao patamar ao menos próximo das vendas no momento 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

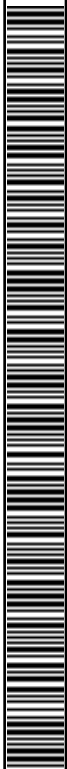
Valor econômico | Brasil

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 das Autoras não melhorou com a abertura dos shoppings centers, 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. Como se constata dos balancetes juntado aos autos, o faturamento no período de reabertura das operações empresariais perpez menos que 25% do faturamento esperado para o período, quando comparado ao mesmo mês do ano anterior. Com este faturamento, frisa-se mais uma vez, não se consegue mais manter a operação empresarial atual, 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 as Autoras) 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 das Autoras. Tal postura contratual veio na contramão do mercado, como abaixo apresentado na reportagem publicada no jornal Valor Econômico:





Menu

Buscar

investe | Renda Variá

INÉDITO E DE GRAÇA

Ganhe a nova versão do curso Desvende a Bolsa de Valores

Saiba como →

Descontos dados nos shoppings parecem ter vindo para ficar

Diferentemente do setor de turismo, cujas perspectivas melhoraram conforme surgiram notícias sobre vacinas, ações e fundos imobiliários ligados ao setor seguem patinando. Para gestores e analistas, o avanço do e-commerce coloca em xeque chances de recomposição das perdas de valor estrutural das empresas

Por Gustavo Ferreira e Isabel Filgueiras, Valor Investe — São Paulo

11/02/2021 06h10 · Atualizado há um dia

Em geral, as palavras "descontos" e "**shoppings**" numa mesma frase sinalizam boa notícia. Acompanhados de um "vieram para ficar", então... Mas quando se está falando dos ativos financeiros atrelados ao desempenho das empresas do setor, a coisa muda bastante de figura.

O segmento sofreu grande baque com a pandemia, por causa do isolamento social, a **exemplo de companhias aéreas. Mas, diferentemente dessas ações ligadas ao turismo, gestores não vislumbram a mesma redenção para as ações de**

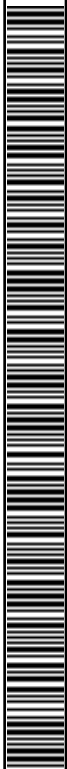
42. Por conseguinte, os elementos que compõe o cenário econômico para o setor do varejo são desanimadores e reflete diretamente na confiança dos empresários, ainda mais quando se leva em conta a margem de lucro deste setor não permite acomodar mais custos e despesas empresariais. Nesta senda, torna-se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

V – Causas endógenas – incapacidade na geração de receitas

43. Diante do cenário acima exposto, as empresas Autoras apresentam 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, as empresas Autoras tem fundado receio de não conseguir adimplir as futuras obrigações contratuais recorrente, 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 das empresas Autoras), há diversos pagamentos relativos a franqueadora titulados como *royalties*, que é extremamente elevado se comparado a outras empresas franqueadoras no mercado de franquias. Consta-se que esses dois pagamentos perfazem mais que 25% de todo o faturamento das Autoras, 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. 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 do fluxo de caixa das empresas Autoras, o que continuará a gerar mais prejuízos, como já alertado alhures.

48. Neste ponto é imperioso comentar que as empresas Autoras retornaram 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 das empresas Autoras. Ou seja, mesmo na data importante para o varejo, como no Natal de 2020, as vendas não chegaram sequer a atingir o mesmo patamar dos piores meses de vendas das empresas Autoras, 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. A situação descrita comprovaria a incapacidade de continuar com a operação empresarial, perdendo-se o seu interesse útil. Repisa-se, a manutenção das empresas 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 as empresas Autoras requerem a própria falência de modo a não mais agravar a situação de insolvência empresarial.

50. 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 11.1010/05 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 n. 169: O princípio da boa-fé objetiva deve levar o credor a evitar o agravamento do próprio prejuízo.

51. 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 Fradera⁴ 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.

⁴ 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.





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.

52. Isso significa dizer que o contratante devedor, aqui considerado todas as empresas Autoras, devem 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.

53. 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*.

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

55. 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.

56. 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, não havendo qualquer necessidade de dilação probatória para se aferir a situação fático jurídica de insolvência empresarial.

57. 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 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.

58. A comprovação de empresário (requisito para decretação da falência) das sociedades empresárias Autoras se fazem com certidão da Junta Comercial e os contratos sociais juntado aos autos,





em consonância com os art. 966 e 982 do Código Civil.

59. Por mais óbvio que possa parecer, as Autoras ostentam a condição de sociedades empresárias regulares, 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

60. No que toca ao princípio da realidade e unidade do capital social, deve-se asseverar que o valor desta conta está investido nos ativos das sociedades empresárias Autoras, notadamente no ativo imobilizado necessário para venda dos produtos e formação do estoque. Este ativo deverá ser realizado para fins de pagamento do passivo seguindo a linha de prioridades expostas na Lei 11.101/05.

61. Não é demais comentar que por se tratar de sociedades de responsabilidade limitada, além de não haver qualquer evidência e nem requerimento para desconsideração da personalidade da pessoa jurídica, a responsabilidade das sociedades Autoras 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.

62. Cabe apontar que ao analisar os documentos contábeis, constata-se que não houve distribuição dos lucros em prejuízo do capital social, tendo como espeque o art. 1.059⁵ do Código Civil. No mais, a obrigação do sócio descrita na norma de integralização do capital social não se aplica ao presente caso por dois motivos: **(i)** houve regularidade da distribuição dos lucros realizadas pelas Autoras, como demonstra todos os balanços juntado aos autos e **(ii)** todos o capital social já fora integralizado no momento da constituição da sociedade empresária e utilizado para compra dos ativos empresariais e fluxo de caixa.

63. Por conseguinte, mister apontar para higidez 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 – Contratos de fornecimento e passivo circulante não quitado

64. Como mencionado anteriormente, a operação empresarial precisa ser encerrada imediatamente para não agravar a situação de insolvência empresarial, a fim de proteger o ativo e evitar o crescimento do passivo empresarial, que poderia frustrar o direito de crédito dos credores.

65. Assim, pode-se elencar que o passivo em aberto concentra-se nos seguintes fornecedores: **(i)** dívidas com contratos de locação de shopping centers, **(ii)** impostos não quitados, **(iii)** *royalties* não pagos para a franqueadora, **(iv)** empresas de fornecimento de serviço de software, **(v)** verbas rescisórias dos funcionários demitidos pelo encerramento das atividades pela falência e **(vi)** prestadores de serviço diversos, consoante lista de fornecedores juntada aos autos para auxílio do Administrador Judicial.

66. Após o encerramento das atividades e a arrecadação *in initio litis* de todos os ativos das Autoras pelo Administrador Judicial, decisão e diligência que exige celeridade processual, é necessário que o Administrador Judicial arrecade todos os bens que estão no estabelecimento comercial da

⁵ Art. 1.059 – Os sócios serão obrigados à reposição dos lucros e das quantias retiradas, a qualquer título, ainda que autorizados pelo contrato, quando tais lucros ou quantia se distribuírem com prejuízo do capital.





empresa Autora, a fim de evitar aumento dos valores relativos a aluguel com a ocupação dos bens empresariais sem qualquer realização de atividades, o que não faz sentido econômico.

IX - Pedidos

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

1 - a procedência do pedido para decretação da falência da sociedade empresária Autora com a fixação do seu termo legal para a data da própria decisão, confirmando a decisão de tutela antecipada para torná-la definitiva;

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

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.

Para efeitos meramente fiscais, informa que a presente causa ostenta valor de R\$ 100.000,00 (cem mil reais).

Nestes termos

É o que requer

Rio de Janeiro para Maringá, 29 de outubro de 2021

Cesar B. Simões Brandão
OAB/RJ 152.124

Beatriz Torres P. Barreto
OAB/RJ 217.085-E

