

**REVISTA SEMESTRAL DE
DIREITO EMPRESARIAL**

Nº 32

Publicação do Departamento de Direito Comercial e do Trabalho
da Faculdade de Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Rio de Janeiro
Janeiro / Junho de 2023

Publicação do Departamento de Direito Comercial e do Trabalho da Faculdade de Direito da Universidade do Estado do Rio de Janeiro

EDITORES: Sérgio Campinho (Graduação, UERJ, Brasil) e Mauricio Moreira Menezes (Doutor, UERJ, Brasil).

CONSELHO EDITORIAL: Alexandre Ferreira de Assumpção Alves (Doutor, UERJ, Brasil), Ana Frazão (Doutora, UNB, Brasil), António José Avelãs Nunes (Doutor, Universidade de Coimbra, Portugal), Carmen Tiburcio (Doutora, UERJ, Brasil), Fábio Ulhoa Coelho (Doutor, PUC-SP, Brasil), Jean E. Kalicki (Doutor, Georgetown University Law School, Estados Unidos), John H. Rooney Jr. (Doutor, University of Miami Law School, Estados Unidos), Jorge Manuel Coutinho de Abreu (Doutor, Universidade de Coimbra, Portugal), Luiz Edson Fachin (Doutor, UFPR, Brasil), Marie-Hélène Monsérié-Bon (Doutora, Université Paris 2 Panthéon-Assas, França), Paulo Fernando Campos Salles de Toledo (Doutor, USP, Brasil), Peter-Christian Müller-Graff (Doutor, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, Alemanha) e Werner Ebke (Doutor, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg, Alemanha).

CONSELHO EXECUTIVO: Carlos Martins Neto (Doutor, UERJ, Brasil) e Mariana Pinto (Doutora, UERJ, Brasil) – Coordenadores. Guilherme Vinseiro Martins (Doutor, UFMG, Brasil), Leonardo da Silva Sant’Anna (Doutor, FIOCRUZ, Brasil), Livia Ximenes Damasceno (Doutora, Centro Universitário Christus, Brasil), Mariana Campinho (Mestre, Columbia Law School, Estados Unidos), Mariana Pereira (Pós-graduada, UERJ, Brasil), Mauro Teixeira de Faria (Doutorado em andamento, UERJ, Brasil), Nicholas Furlan Di Biase (Mestre, UERJ, Brasil) e Rodrigo Cavalcante Moreira (Mestre, UERJ, Brasil).

PARECERISTAS DESTE NÚMERO: Carlos Eduardo Koller (Doutor, PUC-PR, Brasil), Caroline da Rosa Pinheiro (Doutora, UFJF, Brasil), Fabrício de Souza Oliveira (Doutor, UFJF, Brasil), Fernanda Versiani (Doutora, UFMG, Brasil), Filipe Medon (Doutor, UERJ, Brasil), Gerson Branco (Doutor, UFRS, Brasil), Jacques Labrunie (Doutor, PUC-SP, Brasil), Marcelo de Andrade Féres (Doutor, UFMG, Brasil), Marcelo Lauar Leite (Doutor, UFERSA, Brasil), Rafael Vieira de Andrade de Sá (Mestre, FGV-SP, Brasil), Raphaela Magnino Rosa Portilho (Doutora, UERJ, Brasil), Ricardo Villela Mafra Alves da Silva (Doutor, UERJ, Brasil), Rodrigo da Guia Silva (Doutor, UERJ, Brasil), Vitor Butruce (Doutor, UERJ, Brasil) e Uinie Caminha (Doutora, UNIFOR, Brasil).

Contato: Av. Rio Branco, nº 151, grupo 801, Centro – Rio de Janeiro-RJ. CEP: 20.040-006. E-mail: rsde@rsde.com.br ou conselho.executivo@rsde.com.br. Telefone (21) 3479-6100.

PATROCINADORES:



ISSN 1983-5264

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ.

Revista semestral de direito empresarial. — n° 32 (janeiro/junho 2023)
. — Rio de Janeiro: Renovar, 2007-.

v.

UERJ
Campinho Advogados
Moreira Menezes, Martins Advogados

Semestral

1. Direito — Periódicos brasileiros e estrangeiros.

94-1416.

CDU — 236(104)



Obra Licenciada em Creative Commons
Atribuição - Uso Não Comercial - Compartilhamento
pela mesma Licença

A EVOLUÇÃO LEGISLATIVA DA INSOLVÊNCIA DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS NO BRASIL: ANÁLISE A PARTIR DAS DIRETRIZES DO BANCO MUNDIAL E DOS ORDENAMENTOS AMERICANO E FRANCÊS¹

THE LEGISLATIVE EVOLUTION OF MICRO AND SMALL ENTERPRISES INSOLVENCY IN BRAZIL: AN ANALYSIS BASED ON THE WORLD BANK GUIDELINES AND THE AMERICAN AND FRENCH LEGAL SYSTEMS

*Paulo Fernando Campos Salles de Toledo**
*Luís Armando Saboya***

Resumo: O presente artigo analisa a evolução das leis sobre insolvência de micro e pequenas empresas no Brasil. Para tanto, utiliza as diretrizes do Banco Mundial e o tratamento dado à matéria nos ordenamentos jurídicos dos Estados Unidos e da França – além de dados estatísticos que sejam oportunos –, de modo a permitir melhor compreensão sobre a construção da legislação brasileira neste tema.

Palavras-chave: Insolvência no Brasil. Micro e pequenas empresas (MPEs). Diretrizes do Banco Mundial. Ordenamentos jurídicos de Estados Unidos e França.

Abstract: This article analyzes the evolution of laws regarding insolvency of micro and small enterprises in Brazil. To do so, it utilizes the guidelines of the World Bank and the treatment given to the

1 Artigo recebido em: 06.02.2023 e aceito em: 15.02.2023.

*Professor Sênior da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo - USP. Desembargador aposentado do Tribunal de Justiça de São Paulo. Advogado, Árbitro e Consultor Jurídico de Empresas. E-mail: paulo@sallesdetoledo.adv.br

**Doutorando em Direito Comercial pela Universidade de São Paulo. Mestre em Direito Constitucional – com foco nas relações privadas – pela Universidade de Fortaleza - UNIFOR. Advogado. E-mail: luissaboya@hotmail.com

subject in the legal systems of the United States and France – besides relevant statistical data – in order to provide a better understanding of the Brazilian legislation construction in this matter.

Keywords: Insolvency in Brazil. Micro and small enterprises (MSEs). World Bank guidelines. Legal systems of United States and France.

Sumário: Introdução. 1. Diretrizes do Banco Mundial. 2. Ordenamentos estrangeiros. 2.1. Ordenamento francês. 2.2. Ordenamento norte-americano. 3. A evolução do tema no Direito brasileiro. 3.1. O Decreto-Lei 7.661/1945. 3.2. As inovações trazidas pela Lei 11.101/2005. 3.3. O tímido tratamento da Lei 14.112/2020 sobre a matéria. 3.4. O projeto de Lei Complementar 33/20. Conclusões.

Introdução.

As micro e pequenas empresas (MPEs) são fundamentais para a atividade econômica mundial. Embora, muitas vezes, não possuam lugar de destaque em noticiários ou participem de operações de relevo, os números demonstram seu caráter essencial ao mercado na geração de emprego e renda. No Brasil, por exemplo, elas foram responsáveis por gerar 76% de empregos no primeiro trimestre de 2022.²

A força das MPEs, quando consideradas em conjunto, contrasta com seu poderio financeiro quando analisadas individualmente.³

2 Conforme levantamento feito pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), com base em dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), vinculado ao Ministério da Economia. Divulgação feita por vários portais de notícias, dentre eles a CNN Brasil. LEFEBVRE, Thomas. Pequenos negócios geraram 76% das vagas de emprego em 2022, diz Sebrae, 2022. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/pequenos-negocios-geraram-76-das-vagas-de-emprego-em-2022-diz-sebrae/>. Acesso em: 22 jul. 2022.

3 BEZERRA FILHO, Manoel Justino. Recuperação de Microempresas e Empresas de Pequeno Porte: modificações introduzidas pela LC 147 de 07.08.2014. *Revista dos Tribunais*, São Paulo, v. 953, n. 1, p. 35-49, mar. 2015.

Elas são, majoritariamente, constituídas com capital próprio ou financiamentos bancários e dependem de crédito rotativo para se manterem ativas. Por isso, demandam um tratamento legal diferenciado para que possam se manter em funcionamento de maneira competitiva no mercado.⁴

De modo geral, os procedimentos, para que melhor atinjam suas finalidades, devem ser simplificados em todas as fases da empresa: (i) abertura, (ii) exercício e, eventualmente, (iii) dissolução. Com isso, elas passam a ter despesas reduzidas com taxas e prestadores de serviço (advogados e contadores, *e.g.*) no cumprimento de obrigações cotidianas, podendo utilizar seus recursos para contratação de novos trabalhadores, reinvestimento na própria atividade e pagamento de dividendos.

A legislação comercial sobre as MPEs, no entanto, deve ter maior atenção quanto aos casos de insolvência, dando-lhes condições de sobrevivência – quando possível – ou de liquidação simplificada, quando a atividade empresarial não puder ser preservada. Os ritos ordinários de reorganização e falência, previstos nos ordenamentos jurídicos, costumam trazer elevados custos, que nestes casos representam dificuldade de acesso por parte das MPEs, quando, pela capacidade financeira, deveriam ser-lhes facilitados.

Diante desse cenário, as legislações buscam se adaptar à realidade das MPEs e oferecer, em matéria de insolvência, procedimentos simplificados e acessíveis. No Brasil, a evolução normativa sobre os processos de insolvência de MPEs não atendeu à sua finalidade e revelou-se equivocada,⁵ tanto que o Senado Federal aprovou o Proje-

4 KUSHNIR, Khrystyna; MIRMULSTEIN, Melina Laura; RAMALHO, Rita. *Micro, small, and medium enterprises around the world: how many are there, and what affects the count?* Washington: World Bank, 2010. Disponível em https://www.smefinanceforum.org/sites/default/files/analysis_note_2010.pdf.

5 De acordo com a conclusão de SATIRO, Francisco; RIBEIRO, Virgínia Tavares; COSTA, Carla Nassif Romero da; ALMEIDA, Marcos; SOLIANI, Sara. Panorama da Recuperação Judicial das ME e EPP: um estudo comparativo. *In*: WAISBERG, Ivo; RIBEIRO, José Horário H. R.; SACRA-

to de Lei Complementar 33/20, denominado “Marco Legal do Reempreendedorismo”, cujo objetivo é facilitar a reestruturação de dívidas de MPEs.⁶

Partindo das premissas acima, o presente artigo analisa⁷ o tratamento legal dado aos processos de insolvência de MPEs no Brasil. Para tanto, parte das diretrizes do Banco Mundial e dos ordenamentos de França e Estados Unidos sobre a matéria.⁸ Na sequência, apresenta a evolução do tema no Brasil para, ao final, entender se há influência externa na construção do tema no Direito brasileiro e se o país segue o caminho mais adequado aos interesses das MPES.

1. Diretrizes do Banco Mundial.

MONE, Marcelo Barbosa (Org.). Direito Comercial, Falência e Recuperação de Empresas: temas. São Paulo: Quartier Latin, 2019, p. 35-57. p. 57, em trabalho que utilizou dados da 1ª Análise Exploratória do Observatório de Insolvência, conduzida pela Associação Brasileira de Jurimetria (ABJ), as MPEs preferem a utilização do procedimento ordinário à apresentação do plano especial. No mesmo sentido, SACRAMONE, Marcelo Barbosa; WAISBERG, Ivo; NUNES, Marcelo Guedes; SCARDOA, Renato. O processo de insolvência e o tratamento das microempresas e empresas de pequeno porte em crise no Brasil. *Pensar*: Revista de Ciências Jurídicas, Fortaleza, v. 25, n. 3, p. 1-14, 21 set. 2021. Disponível em: <https://periodicos.unifor.br/rpen/article/view/10940>. Acesso em: 14 jun. 2022. p. 13.

6 TRIBOLI, Pierre. Projeto do Senado cria marco legal do "reempreendedorismo". 2021. *Agência Câmara de Notícias*. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/noticias/720811-PROJETO-DO-SENADO-CRIA-MARCO-LEGAL-DO-REEMPREENDEDORISMO>. Acesso em: 23 jul. 2022.

7 Não é objetivo do presente trabalho análise aprofundada dos institutos de recuperação de MPEs nas legislações francesa e norte-americana ou de como os processos legislativos sobre insolvência abordaram o tema no Brasil. Trata-se de um ensaio que busca descrever (i) as diretrizes do Banco Mundial; (ii) os institutos de insolvência direcionados às MPEs na França e nos Estados Unidos; e (iii) o tratamento dado pela legislação brasileira à matéria desde o DL 7.661/1945, para ao final indicar se o Brasil trilha caminho adequado ou precisa revisitar suas premissas – de modo a servir como base para trabalhos que queiram se aprofundar sobre o tema.

8 Por fins de metodologia, optou-se pela escolha de um país representante do Direito Romano-Germânico (França) e outro do Direito Anglo-Saxão (Estados Unidos). Além disso, a França é pioneira no estudo da disciplina jurídica das empresas em dificuldades, enquanto os Estados Unidos são referência mundial em matéria de insolvência.

O Banco Mundial é uma instituição financeira criada em 1944 e tem como missões a erradicação da pobreza e a promoção de prosperidade compartilhada. Ele nasceu do Acordo de Bretton Woods⁹ e, inicialmente, um de seus objetivos foi financiar a reconstrução de países afetados pela Segunda Guerra Mundial. Atualmente, dedica-se à promoção de crescimento econômico com sustentabilidade¹⁰ junto a países e empresas privadas.

Após a crise financeira asiática de 1999, o Banco Mundial criou uma comissão *ad hoc* – seguida de força tarefa – para ajudar a gerenciar seus impactos,¹¹ que deu origem ao documento denominado “*The Principles for Effective Insolvency and Creditor/Debtor*” (2001), por meio do qual foram definidas boas práticas de ordem global para a orientar as legislações sobre insolvência e, com isso, auxiliar as empresas em momentos de crise.

Embora não possuam caráter vinculativo, as diretrizes, criadas mediante análise global, permitem que o Banco Mundial ofereça orientação qualificada aos países que as queiram seguir. A identificação de parâmetros gerais serve para suprir lacunas e guiar processos

9 Sobre o surgimento do Banco Mundial: BRETTON Woods and the Birth of the World Bank, *Wordbank*, [S. l.]. Disponível em: <https://www.worldbank.org/en/archive/history/exhibits/Bretton-Woods-and-the-Birth-of-the-World-Bank>. Acesso em: 25 jul. 2022.

10 Conforme descrito no site oficial do Banco, EXPLORE History, *Wordbank*, [S. l.]. Disponível em: <https://www.worldbank.org/en/about/history>. Acesso em: 24 jul. 2022.

11 De acordo com a introdução à edição de 2015, The Principles were originally developed in 2001 in response to a request from the international community in the wake of the financial crises in emerging markets in the late 90s. At the time, there were no internationally recognized benchmarks or standards to evaluate the effectiveness of domestic creditor/debtor rights and insolvency systems. The World Bank’s initiative began in 1999 with the constitution of an ad hoc committee of partner organizations and the assistance of leading international experts who participated in the World Bank’s Task Force and Working Groups.1 The Principles themselves were vetted in a series of five regional conferences, involving officials and experts from some 75 countries, and drafts were placed on the World Bank’s website for public comment. The Bank’s Board of Directors approved the Principles in 2001 for use in connection with the joint IMF-World Bank program to develop Reports on the Observance of Standards and Codes (ROSC), subject to reviewing the experience and updating the Principles as needed.

legislativos. Há a preocupação especial do Banco Mundial com os casos de insolvência de MPEs, com princípios e diretrizes específicos.

O documento é revisado regularmente (2005, 2011, 2015 e 2021) e, em sua última versão,¹² teve o desafio adicional de lidar com a crise econômica mundial causada pela COVID-19, que afetou muitas MPEs, exigindo dos Estados ações voltadas para a promoção de negociações entre credores e devedores extrajudicialmente, de forma a se evitar um colapso no sistema judicial.

Inicialmente, o Banco Mundial identificou as seguintes dificuldades nos sistemas jurídicos de insolvência de MPEs:¹³ (i) os sistemas jurídicos, geralmente, são pouco atrativos a MPEs, diante da complexidade e dos custos dos processos; (ii) credores costumam não agir de maneira proativa e têm pouco acesso às informações do devedor, o que impede a análise de viabilidade do negócio e, conseqüentemente, aumenta os níveis de desconfiança; (iii) muitas vezes, MPEs não possuem os recursos necessários para cobrir custos e honorários de um processo ordinário; e (iv) o financiamento de MPEs costuma ser feito com dívidas comerciais e pessoais do empresário – muitas vezes garantidas com patrimônio próprio –, o que coloca sua vida privada em risco e aumenta o perigo de estigmatização social (p. 8).

Como princípios gerais, o Banco Mundial afirma que as legislações sobre insolvência de MPEs devem: (i) reduzir as barreiras de acesso e incentivar a utilização precoce de processos de insolvência; (ii) projetar e implementar um regime simplificado que reduza a complexidade e os custos dos processos ordinários de insolvência, proporcionando mecanismos flexíveis para reabilitar e/ou reorganizar MPEs insolventes ou em dificuldades financeiras – e liquidá-las se

12 Para a realização do presente estudo, considerou-se a versão de 2021.

13 MUNDIAL, Banco. *The Principles for Effective Insolvency and Creditor/Debtor Regimes*. Disponível em: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/35506/Principles-for-Effective-Insolvency-and-Creditor-and-Debtor-Regimes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 25 jul. 2022.

não demonstrarem possibilidade de soerguimento; (iii) estabelecer condições favoráveis para quitação da dívida e *fresh start* para empreendedores pessoas físicas; (iv) reduzir o estigma associado à insolvência; (v) promover o empreendedorismo e o crescimento do acesso ao crédito; (vi) manter normas para proteger os direitos de credores, devedores e todas as partes envolvidas ou afetadas pela insolvência das MPES; (vii) implementar um regime eficaz de prevenção e sanção de fraudes, uso indevido e abuso de processos de insolvência de MPES; e (viii) estabelecer mecanismos de assistência às MPES para que percebam sinais precoces de dificuldades, concedendo-lhes suporte financeiro e de gestão de negócios para seus sócios e administradores (p. 29).

De maneira geral, pode-se afirmar que os princípios buscam facilitar o acesso de MPES aos processos de insolvência, garantindo-lhes assistência quando em momentos de crise. Por fim, o documento traz as diretrizes quanto às normas sobre insolvência de MPES, dividindo-as em (i) elegibilidade, (ii) propositura, (iii) conversão de processo, (iv) formalidades e prazos processuais, (v) gestão nos processos simplificados de liquidação e recuperação, (vi) planos de reorganização, (vii) garantias pessoais, e (viii) mecanismos para cobrir custos processuais (pp. 30/31).

Quanto à elegibilidade, o documento afirma que tanto pessoas naturais quanto jurídicas classificadas como MPES devem ter acesso aos procedimentos simplificados, que deverão ser facultativos ou obrigatórios. Esses sujeitos poderão utilizar os institutos mediante prova simples da insolvência ou do estado de crise. Orienta-se que credores também disponham de legitimidade ativa quando identifiquem o estado de insolvência do devedor.

O guia sugere que a lei estabeleça critérios objetivos para a conversão dos processos simplificados de insolvência para ordinários e vice-versa. No caso dos processos simplificados, eles deverão contar com prazos mais curtos, menos exigências e a prática de atos que sejam mais céleres e menos onerosos, a exemplo da realização de

audiências e assembleias por meio eletrônico. Nas votações, o Banco Mundial indica que o silêncio do credor deve ser aproveitado como aceitação tácita (p. 30).

Por fim, o Banco Mundial sugere que a gestão do negócio fique preferencialmente a cargo do devedor, ainda que mediante supervisão de pessoa indicada pelo juiz. Garantias pessoais devem ser contempladas pelo plano de reestruturação e, caso o devedor não tenha condições de pagar as custas processuais, devem existir mecanismos de acesso alternativos que lhe garantam fazer uso destes processos (p. 30).¹⁴

2. Ordenamentos Estrangeiros.

2.1. Ordenamento Francês.

Por meio do art. 51 da Lei 2008-776¹⁵ (Lei de Modernização da Economia), a França fez a divisão de suas empresas em (i) microempresas, (ii) pequenas e médias empresas; (iii) empresas de porte intermediário e (iv) grandes empresas. Os critérios de enquadramento foram definidos pelo Decreto n. 1354/2008, inspirados na classificação feita pela Comissão Europeia nº 2003/361/CE.

Segundo o critério estabelecido, (i) microempresas são as empresas que possuem menos de 10 empregados e volume de negócios anual ou balanço inferior a 2 milhões de euros; (ii) pequenas e médias empresas são aquelas que contam com menos de 250 empregados e um volume anual inferior a 50 milhões de euros ou balanço não

14 Sobre a relevância das diretrizes do Banco Mundial, David *et al.* (2016, p.23) afirmam que “*the efforts of organizations such as UNCITRAL and the World Bank have contributed significantly to creating model insolvency legislation, best practice guidance, and to helping governments implement reforms*”.

15 FRANÇA. Lei 2008-776. 2008. Disponível em: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORF-TEXT000019283050/>. Acesso em: 24 jul. 2022.

excedente de 43 milhões; (iii) empresas de porte intermediário são as que possuem menos de 5000 empregados e volume de negócios anual inferior a 1500 milhões de euros ou balanço inferior a 2000 milhões de euros. As demais empresas serão consideradas grandes empresas por critério de exclusão.¹⁶

Enquanto a definição do conceito de MPEs é feita pela Lei 2008-776, o Código de Comércio francês, alterado nesta parte pela Lei 2005-845, é responsável por disciplinar os processos de insolvência. Nele, não há um procedimento específico de reorganização para MPEs, que se submetem às regras gerais. Somente no caso de liquidação está previsto um modelo simplificado.¹⁷

A liquidação simplificada serve para que os ativos do devedor sejam rapidamente realocados, diminuindo-se os custos com armazenamento e manutenção. Sobre a liquidação simplificada na França, Saint-Alary-Houin, Monsèrié-Bon e Houin-Bressand¹⁸ afirmam que *"[E]lle a pour objet de permettre une réalisation accélérée des opérations de liquidation qui doivent être terminées au plus tard six mois après l'ouverture de la procédure"*.

A liquidação simplificada está regulamentada a partir do art. L641-2 do Código de Comércio francês. Inicialmente, ele estabelece as condições comuns para que uma pessoa possa fazer uso desse modelo de insolvência, quais sejam (i) não possuir bens imóveis; e (ii) respeitar os requisitos definidos por decreto quanto ao número de assalariados e o montante de negócios nos 6 meses anteriores à data do pedido.¹⁹

16 Cf. Décret n. 2008-1354, de 18/12/2008, art. 3.

17 GIBIRILA, Deen. *Droit des entreprises en difficulté*. Deffrénois: Lextenso Éditions, 2009, p. 385.

18 SAINT-ALARY-HOUIN, Corinne; MONSÈRIÉ-BON, Marie-Hélène; et HOUIN-BRESSAND, Caroline. *Droit des entreprises en difficulté*. Paris: LGDJ-Lextenso, 2022. Section IV, 1400, p. 953.

19 JEANTIN, Michel; LE CANNU, Paul. *Droit commercial*. Entreprises en difficulté. 8^a ed. Paris: LexisNexis, 2013. p. 618.

Sobre a (não) propriedade de bens imóveis, caso o devedor seja pessoa natural, este será o único requisito exigido para que ele faça uso da liquidação simplificada. Se, por outro lado, for o devedor proprietário de imóvel que seja utilizado para o desenvolvimento de atividade profissional, o fato não o impedirá de recorrer ao procedimento simplificado.²⁰

Além de definir os requisitos para utilização do procedimento simplificado, o art. D641-10 define quando ela será obrigatória ou facultativa. A liquidação simplificada será obrigatória quando o devedor (i) possuir volume de negócios²¹ igual ou inferior a 300.000 euros; e (ii) possuir número de empregados igual ou inferior a 1. Já a liquidação simplificada facultativa ocorrerá quando o volume de negócios do devedor for igual ou inferior a 750.000 euros e ele tiver 5 ou menos empregados.

Concedida a liquidação simplificada, inventariados e avaliados os ativos, o liquidante deverá realizar a venda dos bens móveis de forma direta ou por meio de hasta pública em até 4 meses da autorização do procedimento simplificado. No caso de bens remanescentes, deverão ser vendidos por meio de hasta pública, de modo que o ativo seja rapidamente alienado.²²

Na verificação do passivo, é dever do liquidante identificar quais créditos poderão ser pagos com a realização do ativo. Serão obrigatoriamente verificados pelo liquidante créditos trabalhistas e aqueles que terão chances de serem pagos na distribuição. Encerrada a verificação dos créditos e venda dos bens, o liquidante fará sua proposta de pagamento dos credores, que será devidamente publicada.²³

20 Cf. Artigo L641-2 c/c Artigo L526-1 do Code de Commerce.

21 O volume de negócios, na legislação francesa, refere-se ao faturamento bruto de uma empresa.

22 Artigo L644-2 do Code de Commerce.

23 Art. L644-4 do Code de Commerce.

O Tribunal deverá encerrar a liquidação judicial no prazo de 6 meses de sua abertura, ouvido o devedor, considerando-se que a venda de ativos, a verificação dos créditos e a proposta de pagamento já foram realizadas. O prazo poderá ser de 1 ano no caso de liquidação simplificada facultativa. Se houver necessidade, o Tribunal poderá prorrogar esse prazo por período não superior a 3 meses.

Como antecipado, a legislação francesa, embora possua diversos institutos jurídicos para auxiliar empresas em crise,²⁴ não dispõe de um modelo de reorganização específico para as MPEs.²⁵ Somente no caso de liquidação, existe a previsão de um tratamento simplificado, capaz de reduzir os custos do devedor e permitir a rápida realocação de recursos no mercado.²⁶

2.2. Ordenamento Norte-Americano.

Os casos de insolvência são regidos, no ordenamento jurídico norte-americano, pelo *Title 11* do *US Code*, título que trata dos casos de “*Bankruptcy*”. A legislação, em seu primeiro capítulo, apresenta as disposições gerais que devem nortear os processos de insolvência, dentre elas as definições e conceitos que devem ser considerados para melhor compreensão do texto.

24 Citem-se o *mandat ad hoc*, a *conciliation*, a *sauvergarde* e o *redressement judiciaire*.

25 Os arts. L628-1 a L628-8 do Código de Comércio francês disciplinam instituto denominado “*sauvegarde accélérée*”. No entanto, ele é limitado a empresas que (i) tenham iniciado processo de conciliação e, dentro de até 45 (quarenta e cinco) dias de sua abertura, encontrem-se em situação de insolvência; e (ii) possuam número superior a 20 pessoas ou volume de negócios superior a 3 milhões de euros (sem impostos) ou 1,5 milhões de euros de balanço total na data de fechamento do último exercício.

26 Este trabalho, repita-se, não tem o objetivo de fazer juízo de valor acerca da escolha da legislação francesa por não definir um procedimento específico de reorganização para MPEs, mas apenas de descrever os mecanismos existentes. Pela quantidade de institutos pré-processuais e processuais de reorganização – já citados na nota de rodapé 16 –, não se pode descartar a hipótese de que a regra geral seja suficiente para suprir as necessidades dessas empresas, dispensando-se a criação de regramento específico. Somente um trabalho dedicado à análise dos institutos franceses e de dados estatísticos específicos será capaz de apontar se a legislação atende aos interesses de pequenas e médias empresas.

Na §101(51C) e 51D, afirma-se que o termo “*small business case*” representa um caso protocolado sob o *Chapter 11*,²⁷ no qual o devedor é MPE e não escolheu o *Subchapter V*²⁸ do *Chapter 11*. Já o termo “*small business debtor*”, definido na §101(51D), se refere a uma pessoa que faça negócios ou comércio (incluindo qualquer afiliada dessa pessoa que também seja devedora, e excluindo uma pessoa cuja atividade principal consista na propriedade de um único imóvel), que tenha dívidas líquidas, não condicionais, garantidas ou não garantidas, em um valor não superior a USD2,725,625 à data de apresentação da petição inicial (excluídas as dívidas entre empresas do mesmo grupo), sendo que pelo menos 50% da dívida deve ter origem na atividade empresarial ou comercial do devedor.²⁹

Os benefícios às MPEs que não optam pelo *Subchapter V* são poucos, a exemplo daqueles dispostos no §1121, (e) do *Chapter 11*, que lhes traz regras diferentes para a apresentação dos planos de reorganização. Não existe um procedimento específico, mas tão somente a criação de prazos e condições diferenciadas dentro do processo ordinário de reorganização.³⁰

27 O *Chapter 11* do *Title 11* do *US Code* trata dos casos de *reorganization*, instituto equiparado aos casos de recuperação na legislação brasileira, nos quais o devedor permanece à frente da sociedade empresária e na posse dos bens, buscando auxílio do Poder Judiciário para reestruturar sua dívida e seguir exercendo regularmente sua atividade, sem que precise passar pelo processo de liquidação.

28 O *Subchapter V* foi introduzido ao *Chapter 11* por meio do *Small Business Reorganization Act of 2019*, com o objetivo de propiciar um processo de insolvência mais viável e eficiência para MPEs, removendo obstáculos financeiros e temporais. (WALTERS, Jill C.; CURTIS, William D.. *Subchapter V. vs. ‘Ordinary’ Chapter 11 Practice Changes for Small Business Debtors. Bloomberg Law*. 2021. Disponível em: https://www.womblebondnickinson.com/sites/default/files/2021-09/SubchapterV_vs_Ordinary_Chapter11_Practice_Changes_Small_Business_Debtors.pdf. Acesso em: 25 jul. 2022.).

29 Não estão incluídos no conceito de “*small business debtor*” (i) qualquer membro do grupo econômico que tenha dívida líquida, não condicional, - garantida ou não garantida - em valor superior a US\$ 2,725,625 (excluídas as dívidas intergrupo); (ii) qualquer sociedade anônima regulada pelas seções 13 ou 15(d) do *Securities Exchange Act of 1934*; e (iii) qualquer devedor vinculado a um agente emissor definido na seção 3 do *Securities Exchange Act of 1934*.

30 EPSTEIN, David Gustav. *Bankruptcy and related law in a nutshell*. Richmond: West Academic Publishing, 2012. p. 117.

Situação diferente ocorre quando o processo é protocolado sob o *Subchapter V*, que traz um procedimento específico para a reorganização de MPEs. De acordo com ele, poderá fazer uso desse instituto, consoante previsto na §1182(1)(A), pessoa envolvida em atividades comerciais ou empresariais (incluindo afiliada que também seja devedora, exceto se a principal atividade for possuir ou operar um único bem imóvel) que tiver dívidas líquidas, incondicionais, garantidas ou não, em valor não superior a US\$ 7,500,000 (excluídas as dívidas entre empresas do mesmo grupo), sendo que pelo menos 50% da dívida deve ter origem nas atividades comerciais.³¹

Quanto à nomeação do administrador (no caso de ter sido afastado o *debtor in possession*), aplicam-se as regras gerais. Caso não seja possível a nomeação, o *US Trustee* deverá apontar um terceiro imparcial para servir de administrador, podendo ele, em último caso, exercer a função. Dentre seus deveres, estão aqueles definidos nos parágrafos (2), (5), (6) e (7) da *section 704(a)*; bem como nos parágrafos (3), (4) e (7) da *section 1106(a)*.³²

Também compete ao administrador comparecer e ser ouvido na audiência de conferência de *status* ou em qualquer audiência sobre (i) o valor de um bem a ser dado em garantia; (ii) homologação de plano apresentado; (iii) modificação do plano após a homologação;³³ e (iv) venda de bens de propriedade do devedor. Por fim, também são deveres do administrador fiscalizar o início dos pagamentos,

31 As regras de exclusão do instituto, previstas na §1182(1)(B), são semelhantes às do conceito de *small business debtor*. São elas: (i) qualquer membro do grupo devedor que tenha dívida superior a US\$ 7.500.000,00 (excluídas as dívidas com empresas do mesmo grupo); (ii) qualquer sociedade anônima regulada pelas seções 13 ou 15(d) do *Securities Exchange Act of 1934*; e (iii) qualquer devedor vinculado a um agente emissor definido na seção 3 do *Securities Exchange Act of 1934*.

32 A técnica legislativa utilizada no caso foi de aproveitamento dos deveres gerais elencados e compatíveis com o procedimento simplificado, além da criação de deveres específicos não contemplados pela regra geral.

33 Cf. Bankruptcy Code, §1183(b)(3)(A), (B), (C),(D).

conduzir os negócios do devedor caso ele saia da gestão e facilitar o consenso quanto ao plano de reorganização.³⁴

No procedimento simplificado de reorganização, o devedor permanece na condução dos negócios e dispõe de praticamente todos direitos e deveres do procedimento comum.³⁵ Ele poderá ser removido da gestão do negócio por decisão do tribunal após pedido de parte interessada, se comprovada fraude, desonestidade, incompetência, má-gestão do negócio ou descumprimento de plano aprovado. A pedido de uma parte interessada, o devedor poderá ser reintegrado à gestão. Em ambos os casos, deverá haver notificação prévia das partes e a realização de audiência.

Ao protocolar o pedido com base no *Subchapter V*, o devedor deverá, dentre outros, (i) apresentar a documentação contábil exigida pela legislação; (ii) comparecer a reuniões e audiências; (ii) apresentar relatórios; e (iii) pagar impostos. Por decisão do tribunal, o devedor poderá ser isento da apresentação da *Separate Disclosure Statement*. Após o pedido, deve ser realizada uma audiência para conferência de status no prazo de 60 dias. Este prazo poderá ser prorrogado desde que o devedor não tenha dado causa à prorrogação. Em até 14 dias da audiência de conferência de status, o devedor deverá apresentar um relatório detalhado de atividades.

No caso de plano homologado de acordo com as regras do *Subchapter V*, são considerados ativos do devedor (i) todo e qualquer bem adquirido após o início do processo e antes de seu encerramento, arquivamento ou conversão; e (ii) rendimentos de serviços presta-

34 Bankruptcy Code, §1183(b)(4)(5)(6)(7). O encerramento da atuação do *Trustee* acontecerá, regra geral, se o plano for aprovado e tiver sido substancialmente cumprido, exceto se, por motivo excepcional, o *US Trustee* precisar renomear um administrador. O devedor tem até 14 dias para informar o administrador, o *US Trustee* e demais interessados sobre o cumprimento substancial do plano [BC §1183(c)(1)(2)].

35 O devedor não tem direito à compensação prevista na Seção 330. Quanto aos deveres, o administrador regido sob o *Subchapter V* estará desobrigado aos definidos nos parágrafos 2, 3 e 4 da Seção 1106(a).

dos pelo devedor após o início do processo, mas antes de seu encerramento.³⁶ A posse dos bens permanecerá com o devedor, a menos que ele seja afastado da gestão do negócio.³⁷

A apresentação do plano cabe exclusivamente ao devedor³⁸ – diferentemente do que acontece no procedimento ordinário – e deverá ser feita no prazo máximo de 90 dias após o pedido de reorganização. O prazo poderá ser prorrogado se o atraso não se der por motivo imputável ao devedor.³⁹ Seu conteúdo deverá conter (i) breve histórico das operações; (ii) análise da liquidação; (iii) projeções da capacidade de realização dos pagamentos conforme proposto no plano; e (iv) previsão de que caberá ao *trustee* supervisionar o fluxo de caixa e as entradas a serem utilizadas para cumprimento do plano.⁴⁰

A confirmação do plano pela Corte segue a regra geral da §1129, exceto seu item 15. Se ele deixar de cumprir os itens 8, 10 e 15 do parágrafo em questão, o Tribunal confirmará o plano a pedido do devedor, desde que não haja discriminação entre credores, bem como seu conteúdo seja justo e equitativo em relação a todas as classes.⁴¹

A quitação ocorre quando o devedor realiza todos os pagamentos nos primeiros 3 anos de plano, ou , em prazo maior, fixado pelo Juízo (desde que não exceda 5 anos). O Juízo poderá ainda

36 BC §1186(1)(2).

37 BC§1186§(b).

38 BLUM, Brian Anthony. *Bankruptcy and Debtor/Creditor*. Nova Iorque: Aspen Publishers, 2010. p. 175.

39 BC §1189(a)(b).

40 O plano poderá conter regras que alterem os direitos de um credor com garantia real, desde que se trate da residência do devedor e o valor entregue pelo credor (i) não tenha sido utilizado para a compra do imóvel; e (ii) tenha sido utilizado no negócio[BC §1190(3)(A)(B)]. Em regra, a legislação norte-americana busca dar maior proteção aos credores com garantia real, se traçado paralelo com a lei brasileira.

41 BC §1190(3)(A)(B).

aprovar a renúncia por escrito à quitação apresentada pelo devedor após o pedido.⁴² Não haverá quitação (i) aos débitos surgidos após os 3 anos de supervisão, podendo chegar a 5 se o Juízo estender o prazo para cumprimento; e (ii) às exceções de quitação previstas na *section* 523(a) (fraude, dívida fiscal, refinanciamento etc.).⁴³

Antes da homologação, o plano poderá ser modificado a qualquer tempo, desde que não descumpra os requisitos das seções 1122 e 1123.⁴⁴ Após a homologação, o devedor poderá alterá-lo antes de sua consumação substancial, desde que mantidos os requisitos dos parágrafos 1122 e 1123. O juiz homologará o plano alterado à vista de petição fundamentada e após realizada audiência, observados os requisitos previstos na *section* 1191(a).⁴⁵ Por fim, o devedor também poderá alterar o plano dentro do período de fiscalização (de 3 a 5 anos), desde que justifique seu pleito. Será designada audiência, e a homologação do plano observará o disposto na *section* 1191(b).⁴⁶⁻⁴⁷

Os pagamentos recebidos pelo administrador ficarão retidos até a aprovação ou não do plano. Se o plano for confirmado, ele deverá distribuir os valores conforme definido. Se for recusado, deverá devolvê-los ao devedor após as deduções. O administrador poderá, antes da aprovação do plano, realizar pagamento de credores detentores de garantia, desde que autorizado pelo tribunal após audiência.⁴⁸

42 BC 1192.

43 BC 1192(1)(2).

44 BC 1193(a).

45 BC 1193(b).

46 BC 1193(c).

47 Credores e demais interessados que aceitaram ou rejeitaram o plano conservarão sua posição diante da modificação, a menos que, dentro de prazo definido pelo tribunal, mudem seu voto [Cf. BC 1193(c)].

48 BC 1194.

3. A Evolução do Tema no Direito Brasileiro.

3.1. O Decreto-Lei 7.661/1945.

O Decreto-Lei 7.661/1945 não dispunha de tratamento diferenciado aos processos de insolvência de micro e pequenas empresas. Somente com o advento da Constituição Federal de 1988, previu-se a necessidade de criação de normas específicas e simplificadas para elas. Os critérios de classificação das sociedades empresárias em microempresas ou empresas de pequeno porte ficaram a cargo de lei complementar.

Com a elaboração da Lei 11.101/2005, previu-se um procedimento simplificado de recuperação para as MPes. Ainda que os conceitos não tivessem sido definidos por lei complementar,⁴⁹ houve esforço do legislador em cumprir o comando constitucional de criar mecanismo simplificado para as micro e pequenas empresas,⁵⁰ aproximando a legislação brasileira das normas de outros países.

3.2. As Inovações Trazidas pela Lei 11.101/2005.

Os artigos 70 a 72 da Lei 11.101/2005 trazem as regras especiais aplicáveis aos processos de recuperação judicial referentes às MPes. Em suma, os devedores que se enquadrarem nos conceitos de micro e pequeno empresários poderão apresentar um plano especial de recuperação, desde que manifestem o desejo de submissão ao rito simplificado desde a petição inicial.

49 Os requisitos que definem os micro e pequenos empresários foram tratados pela Lei Complementar 123/2006, que entrou em vigor pouco após a Lei 11.101/2005.

50 Art. 179. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei.

Os planos especiais apresentados por micro e pequenas empresas se submetem às seguintes condições: (i) parcelamento da dívida em até 36 parcelas mensais, iguais e sucessivas, com juros equivalentes à SELIC; (ii) início dos pagamentos em, no máximo, 180 dias; (iii) exigência de autorização judicial para aumento de despesas e contratação de empregados; e (iv) desnecessidade de convocação de AGC para aprovação do plano.⁵¹

O plano abrangerá todos os créditos existentes na data do pedido – ainda que não vencidos – à exceção dos decorrentes de repasse de recursos especiais, fiscais e aqueles previstos nos §§ 3º e 4º do art. 49 da lei.⁵² Ele será considerado rejeitado – e, conseqüentemente, haverá a decretação de falência – caso haja objeção de credores que representem mais de 50% dos créditos de qualquer das classes previstas no art. 83 (manifestada no prazo de 30 dias da publicação da relação de credores – art. 55), computada nos termos do art. 45.⁵³

3.3. O Tímido tratamento da Lei 14.112/2020 sobre a matéria.

Ainda que a Lei 14.112/2020 tenha promovido grande reforma na Lei 11.101/2005, a única inovação quanto ao plano especial de MPEs foi estender a possibilidade de utilização do instituto por produtores rurais, desde que o valor da causa não ultrapasse R\$ 4,8 milhões.⁵⁴ Trata-se de alteração para satisfazer os interesses dos produtores rurais, e não das micro e pequenas empresas, que seguiram diante de um instituto com pouca utilidade diante de suas limitações.⁵⁵

51 Cf. LRE, arts. 71 e 72.

52 Cf. LRE, art. 71, n. I.

53 Cf. LRE, art. 72, parágrafo único.

54 A Lei 14.112/2020 acrescentou o art. 70-A, que dispõe que “o produtor rural de que trata o § 3º do art. 48 desta Lei poderá apresentar plano especial de recuperação judicial, nos termos desta Seção, desde que o valor da causa não exceda a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais).”

Não se pode afirmar, no entanto, que o legislador foi omissivo quanto ao tema. Desde a entrada em vigor da Lei 11.101/2005,⁵⁶ foram elaborados projetos de lei específicos para propor melhorias ao sistema de insolvência de MPEs. Com isso, pode ter sido opção do legislador delegar a projeto específico a prerrogativa de alterar o sistema de reorganização de MPEs e, com isso, ampliar o debate e as soluções sobre a matéria.

3.4. O Projeto de Lei Complementar 33/20.

Dentre os projetos de lei que procuraram aperfeiçoar os mecanismos de reorganização de MPEs,⁵⁷ encontra-se em estágio avançado o PLP 33/20,⁵⁸ de autoria do Senador Ângelo Coronel, chamado de “Marco Legal do Reempreendedorismo”. O projeto busca alterar a LC 123/2006 e incluir em seu texto o Capítulo XI-A, denominado “Do Reempreendedorismo”.

A proposta contempla a criação de 3 institutos para micro e pequenas empresas, quais sejam (i) a renegociação especial extrajudicial; (ii) a renegociação especial judicial; e (iii) a liquidação simplificada, além de criar regras específicas para a falência de MPEs. Prevê, ainda, o estímulo à utilização da conciliação prévia, da mediação

55 ZUCCHI, Maria Cristina. Comentários aos artigos 70 a 72. In: TOLEDO, Paulo Fernando Campos Salles de (Org.). *Comentários à Lei de Recuperação de Empresas*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2022, p. 533.

56 VITALE JÚNIOR, Ivan Lorena. *Recuperação Judicial da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte*. 2012. Tese (Doutorado) - Curso de Direito, Pontifícia Universidade Católica, São Paulo, 2012, p. 85.

57 São exemplos de projetos que buscaram alterar as normas de insolvência de MPEs os PLs 7.604/2006, 4.130/2008, 4.359/2008, 7.209/2017, 10.220/2018, 477/2018 e 4.108/2019.

58 O projeto de lei foi aprovado pelo Senado Federal e remetido à Câmara em dezembro de 2020. Aprovado pela Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços (CDEICS), com relatório do Deputado Hugo Leal, foi remetido à Comissão de Finanças e Tributação, tendo sido retirado de pauta em 14 de dezembro de 2022.

e da arbitragem para a solução de conflitos, que poderão contribuir com os sistemas de renegociação propostos.

Os planos de renegociação judicial e extrajudicial obrigam a todos os credores relacionados no art. 83 da Lei 11.101/2005, à exceção dos créditos fiscais. Obrigam, também, cumpre notar, os credores titulares dos créditos previstos nos §§ 3º e 4º do art. 49 e no inciso II do art. 86 da LRE. Enquanto a renegociação extrajudicial garante ampla liberdade ao devedor para negociar com seus credores, a renegociação judicial exige que o devedor sinalize sua escolha por esse instituto na petição inicial e lhe concede prazo improrrogável de 180 dias para apresentação do plano. O projeto também prevê prazos de cumprimento das obrigações, a exemplo do limite de 3 anos para o pagamento dos créditos trabalhistas.

A liquidação simplificada, por sua vez, consiste em método de dissolução da sociedade. Ela será registrada no ato constitutivo e na denominação/razão social da empresa passará a constar a expressão “em liquidação simplificada”, devendo ser comunicada aos credores em 15 dias. O prazo de realização dos ativos será de 90 dias da data da nomeação do liquidante, o qual será responsável pela venda dos bens e pagamentos dos credores.

O projeto prevê que as MPEs poderão, dentro do prazo de contestação do pedido de falência, (i) protocolar a renegociação especial extrajudicial; (ii) requerer a renegociação especial judicial; ou (iii) iniciar a liquidação simplificada. As obrigações do falido serão extintas em 1 ano da decretação da falência, desde que seus bens, direitos e rendimentos tenham sido oferecidos à arrecadação.

Deve-se apontar, por fim, que o projeto amplia seu escopo e equipara a MPEs as demais pessoas jurídicas de direito privado, os produtores rurais e as pessoas naturais que exerçam profissionalmente atividades artística, científica ou intelectual – ainda que não constituam elemento de empresa –, desde que seu endividamento se encaixe nos limites definidos em lei.

Conclusões.

De acordo com os indicadores econômicos do Serasa Experian,⁵⁹ dos 58 pedidos de recuperação judicial realizados no Brasil em maio de 2002, 36 foram feitos por micro e pequenas empresas. No mesmo período, foram deferidas 56 recuperações, sendo 31 de micro e pequenas empresas. Nos meses anteriores, a lógica se repete: são as MPEs que mais recorrem à Lei 11.101/2005.

Porém, conforme dados da 1ª Análise Exploratória do Observatório de Insolvência, conduzida pela Associação Brasileira de Jurimetria, o plano especial de recuperação previsto na legislação é pouco utilizado, revelando que a solução legislativa não se mostrou adequada às MPEs e, portanto, demanda reforma para servir aos interesses destas empresas.⁶⁰

Para que se busquem soluções, oportuna a pesquisa em ordenamentos estrangeiros e - neste tema - nas diretrizes do Banco Mundial, que podem dar soluções ao legislador e guiá-los ao melhor caminho. Como visto, o Banco Mundial, por meio de documento denominado “*The Principles for Effective Insolvency and Creditor/Debtor Regimes*” indica princípios e diretrizes universais para que os processos de insolvência de MPEs sejam mais eficazes.

O ordenamento francês, por sua vez, embora disponha de diversos institutos de insolvência, não apresenta um sistema de reorganização específico para MPEs, fazendo-o somente para os casos de liquidação. Como já dito, não se pretende entrar no mérito quanto à adequação do modelo francês, apenas se alude ao fato de que ele não apresenta soluções concretas para os casos de reorganização, mas traz interessante modelo de liquidação simplificada.

59 EXPERIAN, Serasa. Indicadores Econômicos. 2022. Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/conteudos/indicadores-economicos/>. Acesso em: 23 jul. 2022.

60 Assim concluíram SATIRO *et al.* (2019), *Op. Cit.*, p. 57 e SACRAMONE *et al.* *Op. Cit.*, p. 21, que utilizaram a base de dados da ABJ para a elaboração de trabalhos sobre este tema.

O mesmo não pode ser dito do sistema norte-americano, que desde 2019 – com a inserção do *Subchapter V* ao *Chapter 11*, definiu um mecanismo específico de reorganização de MPes e pessoas equiparadas, por meio de (i) redução de tempo de duração do processo, mediante definição de prazos restritos de apresentação e cumprimento do plano; e (ii) regras para facilitar a reorganização de ativos e a gestão pelo devedor, que só será afastado de maneira excepcional.

O modelo norte-americano – que tem traços das diretrizes definidas pelo Banco Mundial em seu texto – oferece caminho a ser seguido pelo legislador brasileiro, pois cria um instituto que, embora tenha prazos rígidos, confere ao devedor mais possibilidades com redução dos custos. O principal aspecto é a abrangência do plano, que não limita o devedor a um grupo específico de credores.

Nesse sentido, o PLP 33/20 parece trazer solução adequada aos processos de insolvência de MPes no Brasil. Além de prever mecanismos simplificados de renegociação extrajudicial e judicial (a exemplo dos Estados Unidos), traz a possibilidade de liquidação simplificada (como na França) e permite que MPes recorram a esses institutos inclusive quando requerida a sua falência – como forma de defesa.

A prática poderá dizer o contrário, mas isso não mudará o fato de que o legislador brasileiro parece ter recorrido às melhores fontes para a elaboração do texto que está em trâmite. Espera-se que a proposta seja aprovada pelo Congresso Nacional e possa cumprir seus objetivos, garantindo-se que as MPes, maiores interessadas, dispõem de procedimento eficaz e simplificado de reorganização ou liquidação de seus ativos.