



PANDEMIA E RECUPERAÇÃO DE EMPRESAS: A CRISE SOB ENFOQUE DO MICRO E PEQUENO EMPRESÁRIO

Marco Aurélio Ferreira Coelho¹

RESUMO

O presente trabalho, através da pesquisa bibliográfica, valendo-se do método exploratório e descritivo, tem como objetivo analisar alguns dos impactos suportados pelas micro e pequenas empresas em função da pandemia do coronavírus e, com base nesse problema, verificar se há reflexos positivos decorrentes da flexibilização de determinados pontos na Lei de Recuperação de Empresas e Falência. Com isso, o artigo conclui que para o enfrentamento efetivo da crise econômico-financeira, há necessidade da criação de mecanismos eficientes, visando o soerguimento da economia e a manutenção do micro e pequeno empresário na cadeia produtiva.

Palavras-Chave: Crise. Insolvência. Micro e Pequena Empresa. Pandemia. Recuperação.

PANDEMIA AND BUSINESS RECOVERY: THE CRISIS UNDER THE FOCUS OF THE MICRO AND SMALL ENTREPRENEUR

ABSTRACT

The present work, through bibliographic research, using the exploratory and descriptive method, aims to analyze some of the impacts supported by micro and small companies due to the coronavirus pandemic and, based on this problem, to verify if there are positive reflexes resulting from the relaxation of certain points in the Bankruptcy and Company Recovery Law. With this, the article concludes that for the effective confrontation of the economic-financial crisis, there is a need to create efficient mechanisms, aiming at the uplift of the economy and the maintenance of micro and small entrepreneurs in the production chain.

Keywords: Crisis. Insolvency. Micro and Small Business. Pandemic. Recovery.

1. INTRODUÇÃO

Após pouco mais de um ano do primeiro caso de COVID-19 (sars-cov-2) no Brasil, é imensurável, ao mesmo tempo inegável, os impactos desastrosos que a pandemia vem causando no cenário nacional e mundial, na saúde, na economia e na sociedade como um todo. A disseminação da doença trouxe à tona a fragilidade do sistema de saúde, das políticas públicas e econômicas de diversos países e regiões ao redor do mundo.

A abordagem feita neste artigo, tem como objetivo analisar alguns dos impactos causados às micro e pequenas empresas (MPEs) em virtude da pandemia do coronavírus e, a

¹ Advogado da EXM Partners Assessoria Empresarial, atuante na área de Administração Judicial, Falências e Recuperação Judicial. Pesquisador e Mestrando em Direito pela Faculdade de Direito de Ribeirão Preto da USP (FDRP-USP). Especialista em Direito Empresarial pela Escola Brasileira de Ensino Jurídico (EBJUR). Membro da Comissão de Estudos em Recuperação Judicial e Falência da OAB 12ª Subseção.





partir disso, verificar as medidas econômico-financeiras de enfrentamento da crise adotadas pelo Poder Público, através de alterações legislativas emergenciais de recuperação da insolvência ou pré insolvência e os reflexos dessas alterações em relação as MPEs brasileiras, sobretudo porque, são revestidas por tratamento diferenciado e favorecido expresso na Constituição Federal.

Segundo levantamento realizado pelo SEBRAE (2019), cerca de 99% das empresas no Brasil são MPEs, somando mais de 7 milhões de negócios espalhados pelas cinco regiões da federação, atuando em diversas frentes do mercado como serviços, comércio e indústria, representando de janeiro até agosto de 2019, a criação de aproximadamente 541,7 mil empregos, quantidade 15 vezes maior do que a registrada pelas médias e grandes empresas.

Partindo desta premissa, o problema a ser trabalhado neste artigo leva em consideração que a pequenas unidades produtivas são as mais afetadas economicamente, devido as medidas de isolamento e distanciamento social utilizadas para frear a disseminação e o contágio do coronavírus, socorrendo aos entes estatais a adoção de meios eficazes para proporcionar ao pequeno empresário a superação da crise, bem como a manutenção da fonte produtora e os demais aspectos dela decorrentes.

Com os efeitos da pandemia, o número de empresas encerradas ou levadas a falência tende a aumentar exponencialmente, acarretando o efeito cascata na economia, na geração de empregos e no desenvolvimento socioeconômico nacional. Diante deste problema, incumbe ao Poder Público atuar na linha de frente para conter os desdobramentos negativos que vem impactando diretamente o micro e pequeno empresário.

Sopesado isso, por meio da pesquisa bibliográfica, exploratória e descritiva, o desenvolvimento deste artigo se subdivide na análise de três tópicos estruturados para uma melhor compreensão das dificuldades enfrentadas pelas pequenas organizações.

A primeira parte, traz uma abordagem sobre o tratamento constitucional diferenciado e favorecido, bem como sobre o papel da pequena empresa no Brasil. Em seguida, é feita uma breve análise de alguns dos efeitos adversos causados às micro e pequenas empresas, decorrente dos desdobramentos da pandemia da COVID-19.

Por último, o terceiro capítulo apresenta a alteração legislativa promulgada pelo Congresso Nacional, a qual incorreu na flexibilização de alguns pontos da Lei de



Recuperação de Empresas e Falências (11.101/05), com a adoção de medidas emergenciais e disposições transitórias de combate a crise enquanto perdurar o estado de calamidade pública e quais foram os reflexos dessa flexibilização para as MPEs.

2. O TRATAMENTO DIFERENCIADO E A IMPORTANCIA DO PAPEL DA MICRO E PEQUENA EMPRESA NO BRASIL

A caracterização de micro e pequena empresa (MPE), vai muito além de uma definição estritamente conceitual. Não há, necessariamente, uma definição epistemológica própria para definir o que são as MPEs. Com efeito, a análise para determinação dessas unidades produtivas carece de uma formação estrutural, composta de alguns elementos interligados entre si, que são capazes de classificá-las categoricamente.

Para Carlos Motaño (2001), a conceituação de MPE está ligada a três aspectos fundamentais: *dimensão, complexidade e formação*. Na *dimensão*, considera-se o número de membros que fazem parte da organização; o volume produtivo e comercial; os custos de produção; número de mercadorias produzidas e o volume de vendas; volume de lucro etc.

A *complexidade*, abrange a centralização da empresa, visto que, nas pequenas unidades produtivas dificilmente há uma estrutura hierárquica capaz de distinguir a divisão política do trabalho. Com exceção aos sócios e proprietários, é comum que a distribuição horizontal e vertical da organização passe a se confundir em um ambiente que todos fazem de tudo.

A ausência de planejamento, salvo algumas exceções, somadas ao baixo nível de cumprimento de normas ou disposições legais, além da omissão quanto a existência de objetivos claros, apresentando, de certo modo, um certo nível de informalidade, possui relação direta com o com o terceiro elemento: a *formalização* da MPE.

Com isso nos distanciamos da conceituação genérica atribuída às MPEs, que se caracteriza simplesmente pelo porte, decorrente do faturamento bruto, o que a diferenciaria, por exemplo, de uma grande empresa.

Todavia, existem empresas com faturamento elevado, mas com organização enxuta, de poucos trabalhadores com funções bem distribuídas e que são formal e legalmente



constituídas, por exemplo, as *startups*. A diferença, no entanto, é estrutural. Desse modo, “não é a dimensão nem o tamanho que define uma *PeME*, mas sim o fato de ser *PeME*” (MONTAÑO, 2001).

Esses elementos demonstram que as pequenas unidades produtivas carecem da formação de um ambiente propício para o seu desenvolvimento, o que, conseqüentemente, leva a mudanças estruturais, proporcionando ao micro e pequeno empresário os meios necessários para atingir padrões de formalização, complexidade e dimensão aceitáveis, exercendo seu papel socioeconômico em patamar de igualdade com as demais organizações empresariais.

Com a promulgação da Constituição Federal de 1988, o Brasil passou a integrar o pequeno rol de países que dispensam tratamento constitucional diferenciado e favorecido às micro e pequenas empresas, seguido por Portugal e Peru. Aqui adentramos na análise da importância do papel das MPEs no âmbito socioeconômico nacional.

A Carta Magna brasileira, no art. 170, dispõe que a ordem econômica brasileira está fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, assegurando a todos uma existência digna conforme os ditames da justiça social. Dentre os princípios a serem observados para concretização deste intento, o inciso IX inaugura a pretensão do legislador acerca do tratamento diferenciado às MPEs.

Na sequência, o art. 179, vai além neste tratamento, trazendo a seguinte redação: “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”.

Isso é, ao inaugurar a proteção à micro e pequena empresa, o texto supremo atribuiu ao legislador infraconstitucional, bem como, aos entes estatais, a obrigação de implementar no ordenamento jurídico brasileiro mecanismos essenciais, além de eficientes, para cumprir as normas programáticas constitucionais em relação ao tratamento diferenciado e favorecido às MPEs.

É importante destacar, no entanto, que os incentivos expressos na Lei Maior não configuram medidas discricionárias que teriam como finalidade colocar o pequeno empresário



em uma condição privilegiada, mas é concebível dizer que, decorre diretamente do princípio da isonomia – tratar igualmente os iguais e desigualmente os desiguais na medida das suas desigualdades – acerca disso, assim preleciona Guilherme Mendes (2015):

O tratamento diferenciado e favorecido pode ser considerado uma medida concretizadora efetiva do axioma da igualdade. Afinal, são muitas e diversificadas as desvantagens das MPEs em relação às empresas de maior porte, tais como (i) dificuldade e os altos custos para obtenção de financiamento; (ii) custos administrativos proporcionalmente maiores para o cumprimento das diversas obrigações legais, inclusive tributárias; e (iii) dificuldades para obter informações sobre novas tecnologias.

Estando as modestas unidades produtivas em patamar de desigualdade em relação as demais empresas, assim considerando de médio e grande porte, não haveria melhor forma de proporcionar uma paridade de recursos, em sentido amplo, senão através de medidas legislativas. “Ao conduzir a atividade econômica, o Estado se relaciona com os agentes econômicos que são o motor do desenvolvimento do capitalismo. Atento a isto, o Estado brasileiro conferiu um tratamento diferenciado ao ordenamento pátrio a elas” (FILHO, 2013).

Atualmente no Brasil as pequenas empresas representam o percentual significativo de 99% do empresariado, sendo as maiores geradoras de emprego e renda, contribuindo efetivamente para arrecadação de tributos, aumento do PIB e produção de riquezas. Proporcionalmente, a taxa de mortalidade é maior entre as MPEs, o que eleva a necessidade da existência de mecanismos eficientes para sua manutenção na cadeia econômica.

Para ilustrar as afirmações acima, vejamos algumas informações extraídas pelo SEBRAE (2020). Segundo o levantamento, em 2020 as MPEs respondiam por 52% dos empregos com carteira assinada no setor privado. Esses dados se subdividem em algumas classificações, utilizando como parâmetro o conceito clássico de MPE relacionado ao porte (denominação) e ao faturamento bruto anual (receita).

Nessa modalidade de enquadramento, o microempreendedor individual (MEI) é aquele cuja receita bruta anual é de até 81 mil reais. É a pessoa do profissional autônomo, que trabalha por conta própria e se legaliza como um pequeno empresário através da abertura de um CNPJ.

Enquanto a microempresa, é aquela que atinge uma receita bruta anual de até 360 mil reais, constituindo uma sociedade simples e de responsabilidade limitada na maioria dos



casos. A empresa de pequeno porte (EPP), por sua vez, possui receita bruta anual superior a 360 mil reais e igual ou inferior a 4 milhões e 800 mil reais.

Pautado pela necessidade de cumprimento das normas programáticas constitucionais, assim como na relevância que as pequenas unidades produtivas alcançam no desenvolvimento socioeconômico do país, o legislador promulgou a Lei Complementar 123/06, denominada de Estatuto da Pequena Empresa. Além de atender os anseios do legislador constitucional, a norma promove uma série de mecanismos incentivadores ao desenvolvimento das MPEs.

Os reflexos desta busca por uma medida legitimadora, que amenizasse o cenário de desigualdade enfrentado pelas pequenas empresas e, portanto, conduzisse o mercado para um nível maior de justiça social, estão, até certo ponto, previstos no texto da legislação ordinária, criando um ambiente de desenvolvimento mais favorável, proporcionando resultados economicamente positivos ao pequeno empresário.

Com base no tratamento diferenciado, a norma foi a precursora de significativas alterações voltadas a desburocratização de abertura e encerramento de empresas, além da simplificação de obrigações tributárias e creditícias, as quais, afetaram diretamente a concorrência, o livre mercado e a iniciativa privada.

Dentre as medidas inauguradas, a mais significativa ocorreu na esfera tributária com a criação do Simples Nacional, que, por sua vez, simplificou o recolhimento de ao menos 11 tributos de forma única. Além disso, facilitou o acesso ao crédito por meio do Banco Nacional do Desenvolvimento (BNDES), empregando a possibilidade de adoção de prazos e taxas de juros melhores para MPE.

Outro fator relevante do crescimento expressivo das MPEs nos últimos anos, se dá pelo maior acesso dessas empresas ao ambiente de licitações para contratação com o Poder Público. “Este eixo da lei 123/06, traz importantes ferramentas de atuação para os órgãos públicos a fim de que possam implementar políticas inclusivas para os fornecedores locais, possibilitando ampliar mercados e desenvolver mais oportunidades de negócios” (ANDRADE; KRAMBECK, 2017).

Segundo Ignacio Tavares de Araujo Junior (IPEA, 2018), o valor das compras governamentais é suficientemente expressivo para que o governo possa atingir objetivos



socioeconômicos, como redução da pobreza, promoção da inovação tecnológica e crescimento econômico mediante políticas preferenciais para as pequenas empresas.

Ademais, a importância das micro e pequenas empresas não se limita tão somente ao desenvolvimento de sua própria atividade ou ao agregado econômico, mas, também, se traduz no apoio primordial às demais empresas de médio e grande porte em decorrência da terceirização das atividades produtivas, o que representa uma atuação direta e indireta no crescimento mercadológico.

Dessa forma, as empresas de maior porte tendem a repassar algumas fases da cadeia de produção ao microempresário, que exerce um papel fundamental no ciclo de negócios de produtos com elevado nível comercial, sem que isso seja devidamente reconhecido pelo mercado como papel importante da pequena empresa.

A elaboração e criação de políticas públicas que fomentem cada vez mais o desenvolvimento das pequenas unidades produtivas deve ser, portanto, um dos pontos norteadores para uma agenda de crescimento e desenvolvimento em qualquer sistema político-econômico.

Como demonstrado, a relevância que as MPEs representam no cenário socioeconômico nacional revelam a importância do fomento e da paridade de recursos para redução de desigualdades entre os agentes econômicos no mercado, principalmente em relação a dominação por parte dos grandes *players*.

3. IMPACTOS DA PANDEMIA NO AMBITO DA MICRO E PEQUENA EMPRESA

A crise sanitária que ora se atravessa, colocou a prova a capacidade do poder público de criar medidas eficientes para evitar a disseminação do vírus, a preservação da vida e a recuperação econômica. “Não há como discutir recuperação e reabertura da economia sem antes controlar o contágio, aumentar o rastreamento da doença e permitir a resposta adequada do sistema de saúde. O *trade off* entre saúde e economia é um falso dilema” (CARDOSO; MAGALHÃES, 2020).

Como consequência de todas essas nuances a serem enfrentadas de uma só vez, encontram-se no centro da tormenta econômica as pequenas unidades produtivas. Micro e



pequenas empresas que não conseguirão suportar os nefastos efeitos econômicos da pandemia e ter uma sobrevida após a superação da crise sanitária.

Já abordamos na primeira parte deste trabalho, algumas peculiaridades enfrentadas hodiernamente pelas MPEs em condições sanitárias e econômicas normais, o que, por si só, revela a dificuldade de desenvolvimento dos empreendimentos menores em um mercado emergente, apesar do tratamento diferenciado dispensado na Constituição e na legislação infraconstitucional.

O micro e pequeno empresário, na maioria dos casos, desenvolve seu negócio pautado na informalidade, um problema que no curto e médio prazo pode causar um revés fatal. Em razão disso, mecanismos como planejamento estratégico, contingência, plano de ação etc. raramente fazem parte do modelo de negócios dessas unidades menores, o que revela como as MPEs não são forjadas para suportar momentos de crise aguda (CORREA, NASSIF, ROSSETO, 2020).

Alguns levantamentos realizados pelo SEBRAE em parceria com a FGV (2020), durante os desdobramentos da pandemia, demonstram que 39% dos empreendedores declararam que os seus pequenos negócios não conseguem funcionar de forma diversa da presencial, a outra parcela consegue atuar pela via digital. Logo, o impedimento de abertura lançado pelas medidas restritivas limita o funcionamento do empreendimento, o que representa um significativo percentual de empresas temporariamente fechadas.

Ademais, 87% das empresas que compuseram o levantamento realizado, declararam que o faturamento mensal caiu comparativamente a um mês normal. Podemos considerar como principal motivo, em alguns casos, que o atendimento presencial personalizado era a principal característica do negócio, enquanto pela via digital, além da concorrência ser muito mais abrangente, o cliente deixa de priorizar essa característica, passando a optar por questões mais simples no momento da compra, como preço, entrega, dentre outras.

Além do trágico cenário de encerramento ou suspensão das atividades, há outro fator relevante que assombra às micro e pequenas empresas: o endividamento. Na expectativa de salvar a fonte de renda do colapso iminente, os empreendedores têm buscado medidas financeiramente suicidas, como a contratação de crédito com juros elevados, além do



alongamento de dívidas como pagamento de fornecedores, ausência de recolhimento de tributos, encargos e verbas trabalhistas, parcelamento de aluguel etc.

Não obstante, existem ainda os reflexos causados nas relações de emprego. Apesar de isso ser um impacto social generalizado, essa condição se agrava em relação as MPes, haja vista que, encontrando-se o microempresário em uma situação de crise que gere desproporcionalidade entre receitas e despesas, a primeira medida adotada é a redução de custos, isso inclui, em primeiro plano, a redução de pessoal. Como vimos, as pequenas unidades produtivas tendem a possuir uma organização pouco complexa, sem uma distribuição de funções previamente definidas, o que realça adoção desta medida.

Isso se traduz em um efeito cascata, pois além do corte de pessoal mais elevado no âmbito das pequenas empresas, é preciso admitir que com a dispensa dos colaboradores por dificuldades econômicas, há nesses casos uma relevante desídia quanto a quitação das verbas trabalhistas, conseqüentemente reproduzidas em inúmeras demandas processuais submetidas a apreciação do Poder Judiciário.

Todo este cenário desfavorável resultou no que podemos chamar de “empreendedorismo de guerrilha” para as pequenas empresas, o qual, é desenvolvido em situações extremas, principalmente em economias emergentes, onde as crises tendem a causar um desbalanceamento acentuado nas relações de comércio.

No caso de algumas localidades, com fim de evitar maiores impactos econômicos, o poder público estadual permitiu o funcionamento de determinadas atividades não consideradas essenciais, desde que adotados os protocolos sanitários necessários para evitar a aglomeração e a disseminação da doença no ambiente laborativo.

No entanto, se comparada a uma grande empresa, a pequena unidade produtiva não possui a mesma capacidade de reorganização, seja ela estrutural ou organizacional, o que realça outro desafio: evitar o nível de contaminação entre os colaboradores para continuar operando, ou seja, até nos casos em que o microempresário consegue manter a empresa em atividade, existem diversos outros elementos internos que podem levá-lo ao fracasso.

O referido desafio extrapola a mera revisão do *layout* industrial, de redefinir as tarefas das pessoas ou a forma de coordenar o fluxo operacional, pois as margens de contribuição baseadas no fluxo operacional tradicional de produção, normalmente já bastante



reduzidas, como é comum em atividades industriais que operam neste modelo de mão de obra, terão que ser revistas, frente a esta nova realidade (MORAES; SCHREIBER; STASIAK, 2021).

Não se pode desprezar, ademais, que o fechamento dos espaços físicos e as restrições impostas afetam com mais agressividade o setor de serviços, área que é mais comumente explorada por organizações menores, em razão do elevado índice de terceirização de mão de obra nesses casos.

Logo, a pequena empresa que atua nessa frente mercadológica, tem um impacto econômico ainda maior, sendo que os tomadores deixam de contratar a mão de obra terceirizada pela desnecessidade momentânea, isso ocorre na esfera corporativa, pública, como também na esfera pessoal privada.

Por outro lado, observa-se que com advento da crise uma parcela da população ingressou na onda de apoio aos pequenos negócios, principalmente através da internet. Não raro temos visto diversos movimentos que visam estimular a aquisição de produtos e serviços de pequenos empreendedores, na expectativa de estimular o comércio local e regional, tendo em vista que, em regra, é formado por negócios mais modestos.

Sem que haja um pessimismo em relação a isso, devemos considerar que as empresas menores não possuem o mesmo espaço no mercado digital, o que torna pertinente a flexibilização de alguns liames da relação de consumo. Assim, o consumidor terá de observar as limitações impostas pelas medidas restritivas caso tenha algum problema com seu produto, isso pois, com raras exceções, os pequenos comércios não possuem um padrão de suporte estruturado para o atendimento ao cliente, o que pode causar prejuízos ao próprio empreendimento e ao consumidor em decorrência de fato ou vício dos produtos no pós-venda.

É certo que com o isolamento social em virtude da pandemia de COVID 19 a busca por serviços de entrega de alimentos e medicamentos foi bastante incrementada, com contratações feitas por telefone ou por ambiente virtual. A suspensão provisória do direito de arrependimento nessas situações se mostra como uma medida protetiva para o fornecedor desses itens, pois com a pluralização dos pedidos, seria difícil manter-se um patamar tão rigoroso de proteção ao consumidor (CÂMARA, 2020).

A partir desse “novo normal”, diante de todos esses fatores apresentados até aqui, podemos concluir sob a ótica da microempresa, que é objeto deste estudo, que o cenário



pandêmico desencadeou o surgimento de novos problemas, enquanto os problemas velhos também foram majorados neste contexto. Dessa forma, os efeitos distributivos da problemática causada pela crise, evidenciaram como o aspecto da desigualdade extrapola o ambiente social e atinge, de igual modo, o ambiente corporativo.

4. FLEXIBILIZAÇÃO NA LEI DE FALÊNCIAS E OS REFLEXOS PARA MPES

Atualmente, o microsistema de insolvência brasileiro é regido pela Lei de Recuperação de Empresas e Falência 11.101/2005 (LRF), que consagra em suas disposições a Recuperação Judicial como mecanismo de enfrentamento da crise econômico-financeira da empresa devedora, a fim de proporcionar a manutenção da fonte produtora, o emprego dos trabalhadores e a geração de riquezas. Além disso, é a política legislativa responsável pela regulamentação dos processos de falência.

Com advento da LRF, foi inaugurada no ordenamento jurídico uma nova fase para os processos de insolvência com a substituição da antiga Lei da Concordata (DL 7.665/45), tendo como princípio norteador a recuperação das sociedades e dos empresários recuperáveis, a proteção aos trabalhadores, a participação ativa dos credores, a desjudicialização, a desburocratização da recuperação para microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP) e, a redução do custo de crédito no Brasil, entre outros (WILHELM, 2019).

Nas palavras de Marcelo Barbosa Sacramone (2021), assim podemos definir a Recuperação Judicial:

A recuperação judicial deve ser definida, assim, justamente com base nessa finalidade de propiciar o comportamento colaborativo de todos os credores em prol da superação da crise empresarial. É instituto jurídico criado para permitir ao devedor rediscutir com os seus credores, num ambiente institucional, a viabilidade econômica da empresa e de sua condução pelo empresário para a satisfação das obrigações sociais, conforme plano de recuperação proposto e que, se aprovado pelos credores em Assembleia Geral, implicará a novação das obrigações.

Contudo, não é objeto deste trabalho pontuar todas as nuances que envolvem o instituto da Recuperação Judicial, seu esboço histórico, suas atribuições ou pontos positivos e negativos. Dentro do desígnio que aqui se pretende atingir, nos limitaremos em falar sobre os aspectos relacionados às MPES.



Como corolário da norma programática constitucional, a Lei de Recuperação de Empresas, nos artigos 70 a 72, traz a modalidade de recuperação especial para as micro e pequenas empresas, conferindo tratamento diferenciado a elas, visando recuperá-las do estado de crise econômico-financeira experimentado em caso de insolvência.

Há várias causas que levam essa categoria de empresa à insolvência, tais como falha na sua administração, a falta de planejamento e, ainda, as imprevisões do mercado, na forma como já demonstramos. Ou seja, as micro e pequenas empresas podem aderir ao plano especial ou optar pela Recuperação Judicial ordinária, conforme suas condições econômicas, sociais, administrativas e jurídicas (CAMINHOTO, 2020).

Por consequência de uma normatização diferenciada em relação a recuperação da pequena empresa, a participação de MPEs na distribuição de casos de Recuperação Judicial deveria ser superior à sua proporção na distribuição total de empresas, isso pela quantidade infinitamente maior em relação a empresas de grande porte. No entanto, ao menos no estado de São Paulo, os dados mostram o contrário:

Em relação à presença dos empresários ativos no estado de São Paulo até 31 de julho de 2017, revelou-se que os empresários de grande e médio porte apresentam frequência 44 vezes maior na recuperação judicial dos que os MEs e 2,7 vezes maior do que os EPPs. Em linhas gerais, a despeito de representarem 87,97% das empresas registradas no estado, os MEs e EPPs respondem por apenas 23,85% das recuperações, o que nos leva a duas possíveis conclusões: A primeira seria que os MEs e EPPs seriam, ao contrário do que imaginávamos, mais resilientes a crises do que os médios e grandes, o que parece contrariar nossa intuição. A segunda possível conclusão é de que a disparidade entre os pedidos de recuperação realizados por MEs e EPPs identifica uma seletividade do procedimento recuperacional (NUNES, SACRAMONE, SCARDOA, WAISBERG, 2020).

De outro ângulo, em razão do interesse coletivo que reveste o procedimento, alguns pontos do referido diploma normativo são rígidos e se descumpridos durante o processamento da Recuperação Judicial, podem acarretar a falência do devedor empresário. Esses mecanismos limitadores servem para proteger os demais interesses envolvidos no concurso de credores.

Porém, com o agravamento da crise sanitária desencadeada pela pandemia, a qual, resultou em uma crise econômica generalizada com o fechamento das atividades comerciais, não seria insensato que o procedimento posto pela LRF, seja nos processos de Recuperação Judicial já em curso ou nos processos iniciados durante o estado de calamidade, tivesse alguns



pontos flexibilizados a fim de proporcionar uma efetiva recuperação da empresa em crise neste momento, ou ao menos mitigar os efeitos dela decorrentes.

Diante deste viés, uma nova norma foi editada em caráter de urgência pelo legislador, se tratando do PL 1.397/20, com a incumbência de flexibilizar determinados pontos na lei e no processo de insolvência. Para nós, o que interessa acerca das disposições nela contidas liga-se aos pontos flexibilizados em relação a Recuperação Judicial da pequena empresa.

Como dito anteriormente, há previsão no texto originário da LRF da possibilidade de o micro e pequeno empresário optar pela apresentação de um plano especial de recuperação, com isso, dentro pontos alterados pelo PL 1.397/20, tivemos poucas modificações neste aspecto, no entanto, não podemos descartar a relevância dessas alterações.

Para o micro e pequeno empresário, portanto, a norma emergencial altera a modalidade de Recuperação Judicial especial em três pontos: (a) estende o prazo de pagamento de 36 para 60 parcelas mensais, podendo ou não sofrer a incidência da taxa SELIC; (b) amplia o prazo máximo de pagamento da primeira parcela de 180 para 360 dias a contar da distribuição da petição inicial; e (c) em caso de rejeição, ao invés prever a convalidação da recuperação em falência, estabelece a extinção do processo sem resolução do mérito (art. 14).

Na lição do trio sulista, Scalzilli, Sipinelli, Tellechea (2020), a alteração da Recuperação Judicial especial para ME e EPP cria vantagens para esse regime em relação ao regime ordinário. Na vigência da LREF original, ninguém opta pelo plano especial em razão da baixa atratividade dos seus remédios — parcelamento em 36 vezes e deságio — e do risco de convalidação em falência por rejeição ao plano mediante simples peticionamento.

Ao nosso ver a alteração mais relevante funda-se na não convalidação da Recuperação Judicial em falência no caso de rejeição do plano especial, acarretando a simples extinção do feito sem resolução do mérito, o que, por si só, representa uma condição inovadora, pois proporciona ao microempresário mais segurança quando da impetração do pedido de Recuperação Judicial, tendo em vista que não sofrerá uma medida tão drástica como a falência em caso de rejeição do plano recuperacional.



Ato contínuo, dos 90 pedidos realizados em março de 2021, 71 foram de micro e pequenas empresas. Já são 139 pedidos em 2021. Com a aceleração, há expectativa de atingirem o mesmo patamar de 2016, quando 1.865 empresas pediram recuperação em meio à recessão ocasionada pela crise política e econômica, o que pode representar uma demanda represada em se comparado aos pedidos realizados no ano de 2020 (CONJUR, 2021).

Em relação ao aumento no número de pedidos de Recuperação Judicial de MPes, podemos analisá-los sob duas perspectivas: a primeira sob um olhar otimista, onde enxergamos que as micro e pequenas empresas tem tido mais acesso ao instituto da Recuperação Judicial, o que representa algo significativo se comparado ao que ocorre normalmente.

Isso porque, demonstra que ao invés do microempresário optar pelo pronto encerramento das atividades, como é de praxe nos empreendimentos menores em situações de crise, há uma mudança cultural, haja vista o interesse pela renegociação das dívidas por meio institucionalizado ao invés da falência, do encerramento informal, ou do simples inadimplemento.

Por outro lado, sob uma perspectiva mais realista, não há como nos afastarmos da preocupação que esses números transmitem, pois significa um aumento da crise econômica e um declínio das atividades comerciais, levando mais empresas ao estado de insolvência e consequentemente à Recuperação Judicial.

Há que se ressaltar, que o objetivo da nossa abordagem não é apenas limitar-se em reproduzir dados extraídos durante o contexto da crise, mas, sim, direcionar os holofotes para a dificuldade de recuperação do estado de insolvência da pequena empresa, o que foi amplamente majorado no cenário pandêmico.

Desse modo, observamos, que apesar das modificações emergenciais transitórias, ainda são inúmeras as limitações de acesso das pequenas unidades produtivas ao ambiente de negociação promovido pela Recuperação Judicial, seja por meio do plano especial ou ordinário, o que demonstra um certo favorecimento às empresas de maior porte, inclusive, neste ambiente.



Ainda que relevantes, as alterações propostas para regime da Recuperação Judicial especial poderiam ter ido além. Isso é, torna necessária uma mudança mais radical no enfoque do tratamento legislativo do tema, que deveria incluir a flexibilização do rol de documentos para ajuizamento do pedido e a possibilidade de alienação de ativos de forma célere e eficiente, seja na Recuperação Judicial, seja na falência (SCALZILLI, SPINELLI, TELLECHEA, 2020).

Portanto, a bem da verdade, para MEs e EPPs apesar da flexibilização trazida pelo PL 1.397/20, os reflexos foram pouco efetivos. A conclusão a que chegamos é que ainda há uma falha econômico-legislativa em relação a recuperação das organizações mais modestas, restando um longo caminho a ser percorrido, sendo que apesar da inovação legislativa, existe uma baixa aderência ao instituto e aos mecanismos por ela ofertados.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em conclusão, verificamos através da conceituação estrutural das micro e pequenas empresas, que não basta apenas uma análise das unidades produtivas menores sob a perspectiva do faturamento, ou seja, deve-se levar em consideração o fato de MPE ser MPE, com todas as suas peculiaridades e características. Somente isso poderá levar a elaboração de políticas públicas realmente efetivas para o desenvolvimento das pequenas unidades produtivas.

Além disso, a Constituição Federal de 1988 referendou a necessidade de o poder público e dos entes estatais adotarem medidas realmente eficazes ao favorecimento das pequenas empresas no âmbito socioeconômico nacional, isso porque, já nascem em desvantagem com relação as empresas de médio e grande porte.

As normas programáticas constitucionais, ao dispensarem o tratamento diferenciado e favorecido, submeteram ao legislador infraconstitucional a responsabilidade de atuar como agente do crescimento econômico igualitário. Esse intento foi consagrado na edição da Lei 123/06, que trouxe ao ambiente jurídico-econômico diversas inovações no que diz respeito a simplificação das obrigações para pequenas empresas ativas no mercado.

Em se tratando dos efeitos da crise sanitária e econômica desencadeada pela pandemia do COVID-19, observamos que as pequenas empresas foram significativamente



mais afetadas em comparação as demais organizações empresariais. Inclusive porque, em situações e condições normais, as MPEs enfrentam dificuldades e limitações cotidianas, enquanto no cenário atual tais problemas foram amplamente majorados, levando uma parcela relevante das unidades menores ao fechamento e ao encerramento das atividades.

Essas dificuldades são traduzidas em diversos aspectos, como a dificuldade de acesso ao crédito, o alto nível de endividamento, a inadimplência tributária, os cortes na geração de empregos, a falta de quitação de verbas trabalhistas, não só, como também, dos problemas com relação a manutenção da atividade em situações excepcionais onde a abertura é permitida, sem que haja uma disseminação da doença no ambiente laborativo.

Ademais, verificamos que as relações de consumo, principalmente no ambiente da pequena empresa, também sofreram um revés em razão da dificuldade de transição ao mercado digital e a estrutura de atendimento ao cliente na relação de pós-venda, o que leva o consumidor a considerar outros fatores no momento da compra de um produto.

Sopesado isso, como meio de possibilitar a recuperação das empresas insolventes, abordamos neste trabalho algumas das medidas implementadas pelo legislador no tocante à Recuperação Judicial especial da pequena empresa, consistente na flexibilização de determinados pontos da Lei de Recuperação de Empresas e Falência, a fim de maximizar a efetividade da recuperação de empreendimentos menores.

Com isso, realizamos a análise alguns números que representam o crescimento nos pedidos de recuperação de pequenas empresas no ano de 2021, fator que analisamos como dois lados da mesma moeda: a maior facilidade de acesso dessas organizações ao instituto da recuperação especial, antes limitada apenas a empresas de grande porte, como também, o agravamento da crise econômico-financeira causada pela pandemia.

Enfim, concluímos que apesar das alterações emergenciais na legislação de insolvência, que incorreu na flexibilização do procedimento para micro e pequenas empresas, há um longo caminho a ser percorrido para que o instituto da Recuperação Judicial especial seja realmente utilizado por essas organizações, e não esteja limitado somente a mais uma disposição textual no diploma normativo.

Portanto, a crise causada pela pandemia demonstrou que para haver um aumento exponencial de pequenas empresas recuperadas é preciso uma mudança mais radical na Lei



Regente neste aspecto, além de mudanças no próprio ambiente macroeconômico, o que poderá ser mais bem observado com o tempo, sem desprezar, é claro, que as medidas emergenciais foram relevantes para o enfrentamento da crise no atual momento em que se encontra.



6. REFERÊNCIAS

ANDRADE, Bruna; KRAMBECK, Daniela. **Mais acesso às compras governamentais: priorizando os pequenos negócios através da aplicação dos benefícios do estatuto nacional da micro e pequena empresa.** X Congresso CONSAD de Gestão Pública. Brasília, 2017.

CÂMARA, Hermano Victor Faustino; CÂMARA, Ivana Cristina Faustino. **Comentários ao regime jurídico transitório das relações privadas durante a pandemia.** Revista Espaço e Tempo Midiáticos, nº 2, 3ª Ed. Tocantins, 2020.

CAMINHOTO, Rita Diniz. **Recuperação judicial das micro e pequenas empresas à luz da função social.** Revista Publica Direito <Disponível em: <http://www.publicadireito.com.br/artigos/?cod=c7e791b16611deca>>

CARDOSO, Leonardo Chaves Borges; MAGALHÃES, Graziella. **Efeitos econômicos e distributivos da pandemia de coronavírus no brasil.** Revista de Economia e Agronegócio. Vol. 18, nº 1. Universidade Federal de Viçosa. Minas Gerais, 2020.

CORRÊA, Victor Silva. NASSIF; Vânia Maria Jorge; ROSSETTO, Dennys Eduardo. **Estão os empreendedores e as pequenas empresas preparadas para as adversidades contextuais? Uma reflexão à luz da pandemia do covid-19.** Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas. Vol. 9, nº 2 – REGEPE. São Paulo, 2020.

FILHO, Luiz Alberto Prazeres. **Análise da lei do estatuto nacional da microempresa e da empresa de pequeno porte à luz da análise econômica do direito.** Revista Debate Virtual – UNIFACS. Salvador, 2013.

JUNIOR, Ignacio Tavares de Araujo. **Análise comparada sobre medidas de favorecimento de micro e pequenas empresas (MPEs) em compras públicas com avaliação de eficácia e identificação de melhores práticas.** Texto para discussão – Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada – IPEA. Brasília; Rio de Janeiro, 2018.

MENDES, Guilherme Adolfo dos Santos. **Simple Nacional: Análise da constitucionalidade das exclusões setoriais.** In: III Encontro de Internacionalização do CONPEDI: Participação, Democracia e Cidadania na perspectiva do Direito Ibero-americano. Madrid. Madrid, Conpedi & Universidad Complutense de Madrid, 2015.



MOTAÑO, Carlos. **Microempresa na era da globalização**. 2ª Ed. Questões da Nossa Época – Cortez Editora. São Paulo, 2001.

NUNES, Marcelo Guedes; SACRAMONE, Marcelo Barbosa; SCARDOA, Renato; WAISBERG, Ivo. **O processo de insolvência e o tratamento das microempresas e empresas de pequeno porte em crise no Brasil**. Pensar – Revista de Ciências Jurídicas. São Paulo, 2020.

Pedidos de recuperação judicial não param decrescer. Revista Consultor Jurídico, 2021. <Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2021-abr-04/pedidos-recuperacao-judicial-nao-param-crescer?>>

SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Comentários a Lei Recuperação de Empresas e Falência**. 2ª Ed. Saraiva Jur. São Paulo, 2021.

SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luiz Felipe; TELLECHEA, Rodrigo. **Pandemia, Crise Econômica e Lei de Insolvência**. 1ª Ed. Editora Buqi – Porto Alegre, 2020.

SCHREIBER, Dusan; MORAES, Margareth Aparecida; STASIAK, Ligia. **O impacto da crise pelo Covid-19 nas micro e pequenas empresas**. Revista das Faculdades Integradas Vianna Junior. Vol. 12, nº 1. Juiz de Fora, 2021.

SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Site Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>.

WILHELM, Alcides. **A efetividade da recuperação judicial e a preservação da empresa**. Dissertação de Mestrado. Curitiba, 2019.