

DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA EM TEMPOS DE CRISE: O PAPEL DA FALÊNCIA NA RESPONSABILIZAÇÃO PATRIMONIAL

DISREGARD FOR LEGAL PERSONALITY IN TIMES OF CRISIS: THE ROLE OF BANKRUPTCY IN ASSET LIABILITY

LA IGNORANCIA DE LA PERSONALIDAD JURÍDICA EN TIEMPOS DE CRISIS: EL PAPEL DE LA QUIEBRA EN LA RESPONSABILIDAD PATRIMONIAL

Rita de Cássia Barros de Menezes¹, Clara Angelica Gonçalves Cavalcanti Dias², Gabriela de Menezes Santos³, Nivaldo Souza Moscoso⁴, Carla Jaine Santos Santana⁵, Kaline Suanne Teixeira Santos⁶, Vitória Araújo dos Santos⁷

DOI: 10.54899/dcs.v23i92.6223

Recibido: 08/06/2026 | Aceptado: 13/07/2026 | Publicación en línea: 20/07/2026.

RESUMO

O presente artigo propõe uma análise sobre a aplicação da desconsideração da personalidade jurídica em cenários de crise econômica, com ênfase nas situações envolvendo micro e pequenas empresas em processo de falência. Partindo da realidade de negócios que, muitas vezes, nascem sem o suporte estrutural e jurídico necessário para enfrentar os desafios do mercado, busca-se compreender como o ordenamento jurídico pode ser utilizado não apenas como um conjunto de normas abstratas, mas como um instrumento de proteção social e de responsabilização patrimonial justa. A partir de uma abordagem teórica e prática, o estudo investiga os fundamentos legais da desconsideração da personalidade jurídica, destacando seus critérios, limites e finalidades, especialmente nos casos em que se verifica abuso da forma societária, desvio de finalidade ou confusão patrimonial. Somado a isso, é importante a reflexão sobre o papel do Poder Judiciário como agente ativo na defesa de direitos fundamentais e na contenção de práticas que, sob o manto da separação patrimonial, acabam por prejudicar credores, trabalhadores e demais partes vulneráveis. Os impactos sociais da falência e os riscos decorrentes da blindagem patrimonial indevida evidenciam a necessidade de um olhar crítico e sensível sobre os efeitos do uso estratégico da pessoa jurídica em contextos de crise.

¹ Doutora em Direito Político e Econômico pela Universidade Presbiteriana Mackenzie (MACKENZIE), Aracaju, Sergipe, Brasil. E-mail: ritacassiamenezes@uol.com.br

² Doutora em Direito do Estado pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), Aracaju, Sergipe, Brasil. E-mail: claragdias@gmail.com

³ Mestre em Direito na área de concentração Constitucionalização do Direito pela Universidade Federal de Sergipe (UFS), Aracaju, Sergipe, Brasil. E-mail: gabi.menezes.79@hotmail.com

⁴ Mestre em Direito pela Universidade Tiradentes (UNIT), Aracaju, Sergipe, Brasil. E-mail: profnivaldo.souzasf@gmail.com

⁵ Graduada em Direito pela Universidade Tiradentes (UNIT), Aracaju, Sergipe, Brasil. E-mail: carlajaine436@gmail.com

⁶ Graduada em Direito pela Universidade Tiradentes (UNIT), Aracaju, Sergipe, Brasil. E-mail: Kalinesuannets@gmail.com

⁷ Graduada em Direito pela Universidade Tiradentes (UNIT), Aracaju, Sergipe, Brasil. E-mail: vitoriaaraujodossantos51@gmail.com

Palavras-chave: Desconsideração da Personalidade Jurídica. Crise Econômica. Falência.

ABSTRACT

This article proposes an analysis of the application of disregard of legal personality in scenarios of economic crisis, with emphasis on situations involving micro and small companies in bankruptcy proceedings. Based on the reality of businesses that often arise without the necessary structural and legal support to face market challenges, the study seeks to understand how the legal system can be used not only as a set of abstract rules, but as an instrument of social protection and fair patrimonial accountability. From a theoretical and practical approach, the study investigates the legal grounds for disregarding legal personality, highlighting its criteria, limits and purposes, especially in cases where there is abuse of corporate form, misuse of purpose or confusion of assets. In addition, it is important to reflect on the role of the Judiciary as an active agent in the defense of fundamental rights and in the containment of practices that, under the guise of patrimonial separation, end up causing deficiencies to creditors, workers and other vulnerable parties. The social impacts of bankruptcy and the risks arising from undue asset protection highlight the need for a critical and sensitive look at the effects of the strategic use of legal entities in crisis contexts.

Keywords: Disregard of Legal Personality. Economic Crisis. Bankruptcy.

RESUMEN

El presente artículo propone un análisis sobre la aplicación de la doctrina de la despersonalización jurídica en situaciones de crisis económica, haciendo hincapié en los casos que afectan a microempresas y pequeñas empresas en proceso de quiebra. Partiendo de la realidad de que, a menudo, las empresas nacen sin el respaldo estructural y jurídico necesario para hacer frente a los retos del mercado, se busca comprender cómo el ordenamiento jurídico puede utilizarse no solo como un conjunto de normas abstractas, sino como un instrumento de protección social y de responsabilidad patrimonial justa. A partir de un enfoque teórico y práctico, el estudio investiga los fundamentos jurídicos de la desestimación de la personalidad jurídica, destacando sus criterios, límites y finalidades, especialmente en los casos en los que se constata abuso de la forma societaria, desviación de la finalidad o confusión patrimonial. Además, es importante reflexionar sobre el papel del Poder Judicial como agente activo en la defensa de los derechos fundamentales y en la contención de prácticas que, bajo el manto de la separación patrimonial, acaban perjudicando a acreedores, trabajadores y otras partes vulnerables. Las repercusiones sociales de la quiebra y los riesgos derivados de la protección patrimonial indebida ponen de manifiesto la necesidad de adoptar una perspectiva crítica y sensible sobre los efectos del uso estratégico de la persona jurídica en contextos de crisis.

Palabras clave: Desconsideración de la Personalidad Jurídica. Crisis Económica. Quiebra.



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución- NoComercial 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

INTRODUÇÃO

Tem sido notório o despreparo das empresas para enfrentar crises econômicas, evidenciado por práticas de má gestão e ausência de planejamento estratégico. Esse cenário leva, frequentemente, à inviabilidade da recuperação judicial e culmina na falência. Tal inaptidão empresarial desperta reflexões importantes sobre a necessidade de políticas públicas e medidas jurídicas que incentivem a preservação e o fortalecimento da atividade econômica nacional.

Além disso, destaca-se os efeitos mais graves desse despreparo: a decretação da falência diante da recorrente incapacidade de empresários em separar suas finanças pessoais das corporativas, dificultando sobremaneira a liquidação ordenada das dívidas empresariais.

Os fatores que conduzem uma empresa à falência, bem como os efeitos decorrentes desse processo, evidenciam a relevância da autonomia patrimonial como instrumento de proteção e estímulo à atividade econômica. Assim, a adequada separação entre o patrimônio da pessoa jurídica e o dos sócios ou administradores constitui um pilar da segurança jurídica, essencial para a atração de investimentos e a redução de riscos. A responsabilização pessoal, quando necessária, deve ocorrer de forma excepcional e devidamente fundamentada, preservando a lógica da limitação da responsabilidade que sustenta o ambiente empresarial.

Ainda assim, deve-se considerar a possibilidade de desconsideração da personalidade jurídica, em casos específicos que abre espaço para que os efeitos da falência atinjam também os terceiros de responsabilidade limitada, uma medida adotada pela jurisprudência brasileira para solucionar casos específicos de abuso de direito, afastando a proteção da autonomia patrimonial.

Importante destacar que o uso da desconsideração da personalidade jurídica não configura uma afronta à liberdade de empreender, mas sim uma salvaguarda do sistema econômico, evitando que a estrutura societária seja utilizada como meio de blindagem indevida. Trata-se, portanto, de um instrumento que confere equilíbrio ao sistema, promovendo justiça nas relações comerciais e reforçando a credibilidade das instituições jurídicas perante o mercado.

A desconsideração em meio a cenários de falência se trata de um instrumento de responsabilização justa, equilibrando o mercado empresarial. No entanto, reconhece-se que como uma medida que fortalece o sistema falimentar e prioriza os interesses dos credores sobre os devedores, não deve ser adotada como critério.

Por fim, a atuação criteriosa do Poder Judiciário na análise dos pedidos de desconsideração é fundamental para evitar decisões arbitrárias que possam comprometer a

estabilidade do ambiente de negócios. A medida deve ser aplicada com parcimônia, sempre amparada por provas concretas de fraude ou má-fé, garantindo a proteção dos credores sem inibir o empreendedorismo responsável.

Dessa forma, a desconsideração da personalidade jurídica, quando corretamente aplicada, contribui para um sistema falimentar mais justo, eficiente e alinhado aos princípios da boa-fé e da função social da empresa.

ABERTURA DE EMPRESAS SEM PREPARO: UM CENÁRIO DE IMPRUDÊNCIA ADMINISTRATIVA, CONTÁBIL E JURÍDICA

Nas últimas décadas, observa-se um expressivo crescimento no número de empresas constituídas no país e, embora esse fenômeno empreendedor aparente seja promissor, revela, por outro lado, um cenário preocupante de desorganização e despreparo. Muitas dessas empresas são criadas sem um planejamento adequado compatível com sua realidade financeira e operacional, o que resulta, em má gestão e maior vulnerabilidade às crises econômicas.

Desse modo, Ayoub (2017) destaca que a ausência de planejamento e a fragilidade na condução administrativa constituem fatores determinantes para a recorrente necessidade de recuperação judicial por parte de empresas brasileiras. O autor destaca ainda a relevância de práticas de gestão mais eficientes e de estratégias sustentáveis como elementos essenciais para a sobrevivência empresarial no atual contexto econômico.

O sistema jurídico brasileiro de enfrentamento de crises empresariais passou por relevantes transformações com a promulgação da Lei nº 11.101/2005, especialmente no que tange à recuperação judicial. Dentre as alterações mais significativas em relação à antiga concordata, destaca-se a ampliação dos efeitos do processo de recuperação. Enquanto o regime anterior se limitava aos credores quirografários, conforme redação do art. 147 do Decreto-Lei nº 7.661/1945, o novo modelo passou a abranger todos os credores existentes na data do pedido, nos termos do art. 49 da referida lei.

Fábio Ulhoa Coelho (2020) aduz que a principal modificação trazida pela recuperação judicial em comparação à concordata reside justamente na ampliação do rol de credores atingidos pelos efeitos do processo. Essa mudança revela uma evolução no tratamento das crises empresariais, priorizando a função social da empresa e a preservação da atividade econômica.

A justificativa para tal ampliação está diretamente relacionada à finalidade da recuperação

judicial, prevista no art. 47 da Lei nº 11.101/2005, que busca viabilizar a superação da crise econômico-financeira do devedor, garantindo a continuidade da atividade produtiva, a manutenção dos empregos e a satisfação dos interesses dos credores. Nesse contexto, a extensão dos efeitos do processo a todos os credores permite a elaboração de um plano de recuperação mais realista e eficaz, capaz de equilibrar os interesses das partes envolvidas e de promover, efetivamente, a reestruturação da empresa.

Como observa Ayoub (2020, p. 35), a superação da crise não pode se restringir à concessão de moratória legal aos créditos quirografários. É necessário considerar a totalidade das obrigações da empresa, uma vez que a crise afeta todo o fluxo de caixa, impactando diversos tipos de credores. Assim, a construção de um plano viável exige a inclusão de todos os envolvidos, de forma a compatibilizar os interesses dos credores com as possibilidades de recuperação do devedor.

Apesar dos avanços normativos, resta evidente que muitos empresários ainda desconhecem os instrumentos legais disponíveis para o enfrentamento das crises, o que dificulta a efetiva aplicação da Lei nº 11.101/2005. Por sua vez, a jurisprudência brasileira tem construído, de forma progressiva, a aplicação prática dos dispositivos legais, revelando, ao mesmo tempo, a necessidade de maior capacitação e conscientização por parte dos agentes econômicos.

A viabilidade na abertura de empresas, estimulada por políticas públicas de fomento ao empreendedorismo, negligencia a importância da necessidade de suporte contábil e jurídico para garantir a sustentabilidade do negócio. Assim, esse fenômeno é especialmente perceptível entre os empreendedores, que ingressam no mercado informal ou sem estrutura adequada como alternativa diante do desemprego e da instabilidade econômica.

Nessa conjuntura, a carência de conhecimento sobre obrigações legais e contábeis leva à adoção de condutas administrativas imprudentes, comprometendo não apenas a saúde financeira da empresa, mas também contribuindo para falências precoces. A ausência de estrutura e a informalidade inviabilizam a adoção de mecanismos preventivos e de gestão de riscos, ampliando os impactos negativos sobre o ambiente empresarial e a economia como um todo.

Diante disso, torna-se imprescindível refletir sobre as consequências dessa falta de preparo e sobre a necessidade de políticas públicas voltadas à educação empreendedora e ao fortalecimento institucional das micro e pequenas empresas. Promover uma cultura de gestão responsável, aliada à aplicação eficaz da legislação falimentar, é fundamental para o desenvolvimento sustentável do setor empresarial brasileiro.

Despreparo Empresarial e Crise Econômica: Um Cenário Alarmante de Falências no Brasil

O aumento expressivo do número de empresas criadas no Brasil nas últimas décadas, embora represente um impulso ao empreendedorismo, evidencia um quadro preocupante de fragilidade estrutural. Muitas dessas empresas são constituídas sem planejamento estratégico, ausência de suporte técnico e desconhecimento dos instrumentos legais disponíveis, o que compromete a capacidade de gestão e a resiliência frente às oscilações do mercado.

Luiz Roberto Ayoub, em sua obra *A construção jurisprudencial da recuperação judicial de empresas* (2017), destaca que a falta de preparo técnico e a ausência de planejamento adequado figuram entre as principais causas que levam empresas brasileiras à necessidade de recorrer à recuperação judicial. O autor ressalta que a superação desse cenário exige uma gestão mais eficiente, aliada à adoção de estratégias sustentáveis, especialmente diante das complexidades do ambiente econômico contemporâneo:

O sistema de direito concursal brasileiro sofreu substanciais modificações em razão da promulgação da Lei 11.101/2005. No que respeita ao processo de recuperação judicial de empresas, uma das principais modificações em relação ao instituto da concordata consistiu na ampliação do âmbito de abrangência dos efeitos do processo. Enquanto a concordata alcançava apenas os credores quirografários (art. 147 do Decreto-Lei 7.661/1945), a recuperação judicial de empresas alcança a todos os credores do devedor existentes ao tempo do pedido (art. 49 da LRF).¹ A razão dessa ampliação relaciona-se diretamente à função do instituto da recuperação judicial, que é “viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica” (art. 47 da LRF). Isto é, para atingir-se o fim, consistente em recuperar-se a empresa, não basta outorgar-se ao devedor moratória legalmente prefixada quanto aos créditos quirografários. Foi necessário ampliar os efeitos do processo para abarcar a integralidade dos credores que se relacionam com o devedor, de modo a que se confeccione um plano de recuperação que, a um tempo, possibilite aos credores do devedor satisfazer seus interesses (realizar seus créditos, manter relações de emprego etc.), e, também, possibilite ao devedor superar a situação de crise econômico-financeira. Essa crise pode ser analisada sob o prisma do fluxo de caixa da empresa, em que são relacionados não apenas os credores quirografários do devedor, mas a integralidade dos credores da empresa devedora. (Ayoub, 2020, p.35).

A análise da jurisprudência brasileira evidencia uma aplicação ainda em construção da Lei nº 11.101/2005, especialmente no que diz respeito aos mecanismos de recuperação judicial. Conforme apontado por estudiosos do tema, é notório que muitos empresários desconhecem os instrumentos legais disponíveis para a superação de crises econômico-financeiras, o que reforça o cenário de despreparo que permeia grande parte do ambiente empresarial brasileiro. Desse modo, tal realidade demonstra não apenas uma fragilidade na gestão das empresas, mas também

a ausência de uma cultura jurídica mínima voltada à prevenção e enfrentamento de situações de insolvência.

Esse panorama é agravado pela facilidade na abertura de empresas, estimulada por políticas públicas voltadas à promoção do empreendedorismo, muitas vezes implementadas sem o devido acompanhamento técnico. Com frequência, essa praticidade negligencia a necessidade de estruturação adequada, especialmente no que tange ao suporte contábil e jurídico indispensável para a manutenção de um negócio formal.

Essa carência é ainda mais evidente entre empreendedores por necessidade, que, diante de contextos de desemprego ou instabilidade econômica, buscam alternativas imediatas de geração de renda, muitas vezes ingressando no mercado de forma precária e sem o conhecimento mínimo necessário para a condução responsável de uma atividade empresarial.

Além disso, a carência de conhecimento das obrigações legais e contábeis pode decorrer em condutas administrativas irresponsáveis que não só comprometem o setor financeiro das empresas, mas também podem findar em falências precoce. Diante disso, torna-se essencial a reflexão sobre os impactos desse despreparo para o ambiente de negócios como um todo, uma vez que o insucesso empresarial não afeta apenas os empreendedores diretamente envolvidos, mas também repercute sobre os trabalhadores, os credores e a economia nacional de forma ampla e estrutural.

Muitos empresários ainda operam seus negócios de forma intuitiva, sem recorrer a ferramentas básicas de controle financeiro, análise de mercado ou planejamento estratégico. Essa atuação improvisada compromete a capacidade de adaptação em períodos de instabilidade econômica, tornando essas empresas mais suscetíveis a retrações de consumo, aumento de custos operacionais e mudanças legislativas.

Logo, compreende-se que em um ambiente empresarial cada vez mais dinâmico e competitivo, a falta de capacitação gerencial se mostra como um fator crítico de risco à sobrevivência no mercado.

Os Efeitos da Decretação de Falência

O pedido ou decretação de falência de uma empresa pode ser levado à justiça após avaliação e constatação da impossibilidade de medidas de recuperação judicial ou extrajudicial, ou após essas medidas se mostrarem ineficazes, segundo o art. 94 da Lei de Recuperação e

Falências (LREF), lei de nº 11.101/2005 a falência se torna uma opção sob as seguintes hipóteses: não pagamento de título de dívida líquida, execução frustrada e prática de atos de falência.

É importante destacar a autonomia patrimonial conferida às empresas, a qual assegura a separação entre os bens da pessoa jurídica e o patrimônio pessoal dos seus sócios. Essa distinção tem como finalidade evitar vícios e irregularidades, como a confusão patrimonial, que compromete a integridade da estrutura societária e pode se tornar um fator determinante para a ocorrência de falência.

Dessa forma, em caso de dívidas e obrigações da empresa, o cumprimento dessas responsabilidades deve, preferencialmente, ocorrer por meio do patrimônio da própria pessoa jurídica. No entanto, em situações excepcionais — como nos casos de confusão patrimonial, desvio de finalidade ou fraude — o Judiciário pode autorizar a afetação dos bens particulares dos sócios ou de terceiros.

Essa separação patrimonial permitiu a consolidação do regime de responsabilidade limitada, pelo qual, em regra, os sócios não respondem com seu patrimônio pessoal pelas dívidas contraídas pela pessoa jurídica. Desse modo, essa característica proporciona maior segurança jurídica ao ambiente empresarial, incentivando a livre iniciativa e o investimento em novas atividades econômicas, uma vez que reduz os riscos pessoais decorrentes de eventuais insucessos no empreendimento.

Segundo entendimento de Marcelo Sacramone:

Empiricamente, demonstrou-se que quanto maior a proteção aos credores, menores os juros exigidos e mais longos os empréstimos. Quanto maior a proteção e maior clareza quanto ao resultado decorrente de uma crise de inadimplemento, maiores investimentos tendem a ser realizados. A eficiência do sistema repercute, assim, diretamente na economia dos países, emprego e consumo e, por consequência, no desenvolvimento de todo o bem-estar social. (Sacramone, 2020, p.8)

A aplicação da legislação falimentar configura-se como uma medida extrema, utilizada apenas quando esgotadas as possibilidades de recuperação da empresa em crise. A falência é vista como último recurso, sendo priorizada, sempre que viável, a preservação da atividade empresarial por meio da recuperação judicial.

Ainda assim, tanto nos processos de recuperação quanto nos de falência, o Poder Judiciário exerce papel central, sendo de grande relevância a atuação ativa do magistrado na condução do procedimento, com a fiscalização das etapas processuais e a garantia do equilíbrio entre os interesses dos credores e do devedor.

Quando o Judiciário entende pela decretação da falência, todos os ativos da empresa são reunidos e destinados à sua liquidação, inviabilizando qualquer tentativa de reabilitação empresarial. Para o devedor, a falência implica restrições significativas, inclusive quanto à administração dos negócios, enquanto, para os credores, aplica-se o princípio da *par conditio creditorum*, que assegura o tratamento isonômico entre os credores, obedecida a ordem legal de preferência.

Embora, em regra, as dívidas da empresa não recaiam sobre o patrimônio pessoal dos sócios, na prática, a jurisprudência brasileira tem admitido a possibilidade de responsabilização dos sócios e até de terceiros, mesmo nos casos de responsabilidade limitada. Isso ocorre especialmente quando o patrimônio da empresa se mostra insuficiente para a quitação das dívidas e há indícios de abuso de personalidade, desvio de finalidade ou confusão patrimonial. Nesses casos, com o objetivo de resguardar os direitos dos credores, o Judiciário pode autorizar a afetação do patrimônio pessoal dos envolvidos, como forma de coibir fraudes e assegurar o adimplemento das obrigações.

Seguindo esta mesma linha de raciocínio Cerezetti explica que:

A solução encontrada pela jurisprudência brasileira, a exemplo do que ocorre no direito espanhol, foi utilizar a hipótese excepcional e episódica da desconsideração da personalidade jurídica para estender efeitos da falência para sociedades em grupo, seja para as controladoras, seja para outras controladas. Não se mensuram, nessa solução, os problemas do tratamento indistinto de credores ou mesmo do comprometimento de ativos de unidade do grupo que não concorreu para os riscos assumidos pela unidade insolvente. (Cerezetti, 2015, p.530)

A decretação de falência é aplicada somente em empresas de causas inviáveis para recuperação, mantendo o princípio de preservação da empresa, estimulando a movimentação econômica no país. Todavia, caso seja inegociável a decretação de falência é de responsabilidade do devedor a liquidação e cumprimento do acordo legal para com seus credores, este é um fator irrenunciável seja na recuperação judicial ou extrajudicial e na decretação de falência, o direito falimentar impõe a massa falida a obrigação de quitação da dívida, e esta obrigação pode ainda ser estendida aos sócios de responsabilidade limitada pela jurisprudência brasileira, por meio da desconsideração da personalidade jurídica.

No entanto, a crescente flexibilização dos limites da responsabilidade limitada e a frequente desconsideração da personalidade jurídica merecem análise crítica, sobretudo quando aplicadas de forma ampla e pouco criteriosa. Assim, embora seja essencial coibir fraudes e

proteger os direitos dos credores, a banalização dessa medida pode gerar insegurança jurídica e desestimular o empreendedorismo.

A imprevisibilidade quanto à extensão da responsabilização patrimonial dos sócios, inclusive em situações em que não há comprovação de má-fé ou confusão patrimonial, compromete a confiança nas estruturas societárias e esvazia a própria finalidade da autonomia patrimonial.

Assim, é indispensável que o Poder Judiciário atue com equilíbrio e rigor técnico, distinguindo com precisão os casos de abuso daqueles em que a crise decorre de fatores econômicos legítimos, sob pena de transformar um instrumento de justiça em ferramenta de punição desproporcional.

DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA PARA ESTENDER OS EFEITOS DA FALÊNCIA AOS TERCEIROS DE RESPONSABILIDADE LIMITADA

A autonomia da pessoa jurídica constitui, indiscutivelmente, um dos pilares do Direito Empresarial moderno, ao assegurar a separação entre o patrimônio da sociedade e o de seus sócios. No entanto, questiona-se: seria legítimo manter essa proteção quando utilizada de forma distorcida, com o propósito de ocultar bens, fraudar credores ou simplesmente evitar os efeitos da falência? É nesse cenário que a desconsideração da personalidade jurídica se torna não apenas possível, mas necessária, como instrumento de justiça e de preservação da boa-fé nas relações empresariais.

Durante períodos de instabilidade econômica, observa-se o crescimento no número de empresas criadas sem qualquer estrutura real, funcionando apenas como “escudo” patrimonial para os sócios. Muitas dessas sociedades são constituídas já com destino falimentar, transferindo os prejuízos de sua atuação irregular a credores, trabalhadores e ao mercado em geral. Nesses casos, a desconsideração se mostra como resposta legítima do Judiciário diante da utilização indevida do instituto da responsabilidade limitada, a fim de impedir que a blindagem societária sirva de abrigo para práticas abusivas.

Seguindo o mesmo entendimento, Carlos Alberto Farracha de Castro (2009) chama atenção para o risco de banalizar a personalidade jurídica quando é instrumentalizada como disfarce, destacando ainda a necessidade de intervenção judicial nos casos de evidente confusão patrimonial ou desvio de finalidade.

Em linha semelhante, Pugliese (2013, p.148) ressalta que a desconsideração não pode ser automática devendo sempre observar o devido processo legal, com base em provas concretas e respeitando o contraditório. Ainda assim, reconhece que, quando usada com critério, tal medida fortalece o sistema falimentar e protege os interesses legítimos dos credores.

Salomão e Santos (2022, p.518) complementam essa visão ao afirmar que a desconsideração, quando corretamente aplicada, auxilia a restaurar o equilíbrio no ambiente empresarial, impedindo que agentes econômicos inescrupulosos se beneficiem da própria torpeza em detrimento daqueles que agem com legalidade e boa-fé. Assim, o instituto não configura uma ameaça à liberdade de empreender, mas sim um mecanismo de proteção ao mercado e à ordem jurídica, garantindo que o exercício da atividade empresarial esteja vinculado à responsabilidade e à ética.

Dessa forma, a desconsideração da personalidade jurídica no âmbito da falência deve ser compreendida como um instrumento de responsabilização e justiça, voltado a corrigir desvios do modelo societário que comprometam a sua finalidade originária. Longe de representar uma afronta à limitação de responsabilidade, trata-se de um recurso excepcional que busca reequilibrar as relações jurídicas e assegurar que os efeitos da insolvência recaiam sobre quem, de fato, contribuiu para a ruína da empresa.

Logo, a desconsideração da personalidade jurídica, no âmbito da falência, deve ser vista como um instrumento de justiça e responsabilidade — não um ataque à limitação de responsabilidade, mas sim uma correção de rota quando ela é desviada de sua finalidade original.

PANORAMA ATUAL E DESAFIOS DO SISTEMA: ENTRE A INADIMPLÊNCIA E FRAGILIDADE ESTRUTURAL

A atual conjuntura econômica brasileira tem revelado um aumento expressivo no número de empresas inadimplentes, com destaque para as micro e pequenas. Segundo dados da Serasa Experian (2024), o Brasil ultrapassou a marca de 6,6 milhões de CNPJs negativados, sendo que 94% compostos micro e pequenas empresas. Esses números, por si só, já indicam um cenário alarmante, o qual se agrava ao considerar o contexto de informalidade, desestruturação estrutural e ausência de suporte técnico que permeia a realidade desses empreendimentos.

Grande parte dessas empresas não consegue acessar instrumentos de recuperação, seja por desconhecimento, seja por já estarem completamente excluídas do sistema financeiro formal.

Como observa Mamede (2022, p. 79), "o ambiente empresarial brasileiro é particularmente severo com os inadimplentes, impondo sanções que muitas vezes inviabilizam a superação da crise e perpetuam o colapso financeiro". A negatificação, portanto, ultrapassa o caráter meramente informativo e atua como um verdadeiro selo de inviabilidade econômica, restringindo o acesso ao crédito, afastando investimentos e comprometendo a continuidade das atividades empresariais.

Além disso, persiste no país a visão equivocada de que a falência representa um fracasso moral ou pessoal. Coelho (2011, p. 128) destaca que "a estigmatização da falência como derrota individual afasta o empresário dos mecanismos legais de reestruturação". Essa percepção cultural reforça o temor e a resistência dos empresários em buscar a recuperação judicial, mesmo quando ainda há margem para reorganização do negócio.

Contudo, o problema não é apenas cultural ou jurídico. Há uma ausência de políticas públicas eficazes voltadas à manutenção e à preservação das pequenas empresas, agravando o quadro. Carnio Costa (2019, p. 145) afirma, com precisão, que "a recuperação da empresa não deve ser tratada como um favor legal, mas como um dever institucional do Estado e da sociedade, que dependem da circulação de riqueza e da manutenção da atividade econômica".

As instituições financeiras, por sua vez, operam com base em critérios rígidos e muitas vezes inflexíveis, dificultando ainda mais o acesso ao crédito para empresas em maior estado de vulnerabilidade. Cerezetti (2015, p. 512) evidencia essa limitação ao afirmar que "o sistema jurídico e financeiro brasileiro ainda falha ao tratar de forma uniforme casos de inadimplemento profundamente distintos, sem considerar fatores sociais, econômicos ou conjunturais".

Para ilustrar esse cenário, basta imaginar o caso de um comerciante do interior nordestino. Ele inicia um pequeno mercado com recursos próprios, sem assessoria jurídica ou contábil. Ao longo do tempo, vê suas dívidas aumentarem devido à inflação e à queda nas vendas e ao tentar renegociá-las, descobre que sua empresa está negativada e, por isso, não tem acesso a crédito. Sem suporte institucional, encerra as atividades. Não houve má-fé, nem blindagem de bens, nem tentativa de fraude, apenas a falta de suporte e orientação em um sistema que, muitas vezes, ignora a complexidade de empreender no Brasil.

Diante desse panorama, a desconsideração da personalidade jurídica deve ser analisada com rigor técnico e senso de justiça. Pugliese (2013, p. 148) adverte que "a desconsideração não pode ser tratada como uma punição automática à falência, mas sim como uma resposta pontual e justificada à fraude ou desvio de finalidade". Embora o instituto seja essencial para coibir

abusos, ele não deve ser utilizado como reflexo automático diante de qualquer insucesso empresarial.

Nesse sentido, Jackson (1986) ressalta que o sistema falimentar deve funcionar como um mecanismo de coordenação entre credores, voltado à preservação do valor coletivo e à racionalização da liquidação ou reorganização da empresa. Para ele, a introdução de objetivos externos à lógica da maximização do ativo — como punições automáticas ou o uso indiscriminado da desconsideração da personalidade jurídica — compromete a estabilidade e previsibilidade do sistema, afastando-o de sua função essencial de organizar o adimplemento na insolvência com eficiência econômica e justiça distributiva.

Ao cruzar os dados empíricos do Serasa, as análises doutrinárias e os casos concretos, resta evidente que o atual sistema ainda carece de maior sensibilidade e adaptação à realidade das empresas contemporâneas. Miragem (2019, p. 224) defende que “a preservação da empresa deve ser uma prioridade jurídica, econômica e social”. Isso é especialmente válido quando se trata de micro e pequenas empresas que, apesar de seu porte, sustentam famílias, dinamizam comunidades e mantêm economias locais ativas.

É nítida a dificuldade das micro e pequenas empresas para encontrar apoio estatal, apesar do papel essencial que desempenham na economia nacional. O auxílio oferecido a essas empresas, quando existe, é na maioria das vezes burocrático e ineficiente, na prática a maior parte desses pequenos empreendimentos sequer conseguem cumprir os critérios para acessar os benefícios fornecidos, muitos estão negativados, informais ou não possuem estrutura contábil adequada.

Mesmo a atuação de instituições como o SEBRAE, não consegue suprir a demanda existente no país, de modo em que há uma clara deficiência na criação de políticas públicas estruturadas e eficientes para capacitar esses empreendimentos. Assim, programas isolados de incentivo, voltados exclusivamente para o financiamento, revelam-se insuficientes diante desse contexto.

Como destaca Lima Marques:

A experiência comparada ensina que somente com políticas públicas contínuas, universais e bem desenhadas é possível dar às microempresas o apoio necessário para resistir às oscilações econômicas e prosperar. (Marques, 2021, p. 77)

Desse modo, sem uma política pública integrada, que conciliem o fornecimento de crédito, com orientação jurídica, educação financeira e incentivos fiscais, as micro e pequenas

empresas encontram maior dificuldade para se reerguer, permanecendo, portanto, em constante desvantagem no mercado.

Apesar dos avanços legislativos promovidos pela Lei nº 14.112/2020, que reformou a Lei nº 11.101/2005 e instituiu procedimentos simplificados para pequenas empresas, o acesso a recuperação judicial permanece extremamente restrito. As mudanças legais não anulam o déficit estrutural, visto que para as pequenas empresas, ainda faltam orientação técnica, recursos para custear o processo e conhecimento sobre a existência e funcionamento desse instrumento.

A informalidade que caracteriza grande parte do setor de microempresas contrasta com a exigência da recuperação judicial, de que a empresa esteja em regularidade documental e contábil para ter acesso aos seus recursos, ocasionando maior fator de exclusão e invisibilidade para os pequenos empreendimentos, isto é, torna a ferramenta inacessível justamente para quem mais dela precisa.

Por ainda ser falha na prática muitos empresários ainda associam o instituto da recuperação judicial à iminência da falência, mesmo sua finalidade seja justamente evitar o encerramento das atividades empresariais. Essa percepção se agrava com a falta de um núcleo de apoio para pequenas empresas em momentos de crise, sem a orientação necessária a descrença faz com que muitos empresários desistam antes mesmo de tentar se reerguer pelas vias legais.

Nesse cenário, é imprescindível ir além das reformas legislativas. É necessário implementar mecanismos práticos de execução voltados às microempresas, com a criação de núcleos de apoio, orientação prévia gratuita e democratização do acesso à reestruturação jurídica. Como defende Coelho (2014, p. 203), “a preservação da empresa deve ser um imperativo do Estado, especialmente quando ela cumpre função social e contribui para a geração de renda e empregos em comunidades locais”.

Ainda é predominante no Brasil a equivocada percepção de que toda falência decorre de fraude ou má gestão. Essa concepção transforma a falência em um evento moralmente condenável, independentemente das reais causas da crise, isolando o empreendedor e agravando o quadro de inadimplência. Como resultado, muitos empresários preferem resistir até o colapso total, acumulando dívidas, em vez de buscar os instrumentos legais disponíveis para reorganização.

Nessas condições, muitos preferem resistir e continuar acumulando dívidas, agravando a situação e não procuram os instrumentos jurídicos disponíveis para reestruturar a situação empresarial. Portanto, é essencial que o sistema jurídico trabalhe para ressignificar o conceito de

falência, cuidar da dignidade do empresário em crise e ofertar medidas eficazes de recuperação judicial.

Desse modo, mais do que mudanças legislativas, o verdadeiro desafio está em reformular a cultura jurídica e institucional, compreendendo que nem toda falência é fraude. Em muitos casos, bastaria oferecer apoio no momento certo para evitar o encerramento de uma empresa — não apenas do ponto de vista jurídico, mas também social e econômico.

Diante desse panorama, é imperioso repensar a forma como o sistema jurídico e econômico brasileiro lida com a crise empresarial, especialmente no que diz respeito às micro e pequenas empresas. A efetiva proteção da atividade empresarial não deve se limitar à criação de normas, mas exige um compromisso institucional com a implementação de políticas públicas integradas, acessíveis e eficientes.

A superação do estigma em torno da falência, a valorização da função social da empresa e o fortalecimento da recuperação judicial como instrumento de reestruturação são passos fundamentais para um ambiente mais justo e equilibrado. Reconhecer a complexidade de empreender no Brasil é o primeiro passo para garantir que o fracasso não seja sentença, mas parte do processo de amadurecimento econômico e social do país.

A Ausência de Apoio Multidisciplinar e o Isolamento do Pequeno Empresário

Diante da realidade complexa enfrentada pelas micro e pequenas empresas no Brasil, um dos aspectos mais críticos é a ausência de apoio técnico e emocional ao empreendedor, especialmente durante períodos de crise. Essa carência, invisível nos gráficos e estatísticas, é um dos fatores determinantes para o colapso de empreendimentos economicamente viáveis, mas estruturalmente frágeis.

Muitos pequenos empresários operam de forma isolada, acumulando funções administrativas, operacionais e estratégicas sem o preparo adequado. Em grande, tratam-se de empreendedores por necessidade, não por vocação, que não contam com suporte jurídico, contábil ou psicológico em momentos decisivos. Essa fragilidade compromete a tomada de decisões e acentua os efeitos das dificuldades econômicas enfrentadas.

Minello e Gomes identificam que, nos casos de insucesso, os empresários relatam sentimentos intensos de tristeza, frustração e esgotamento emocional. Segundo os autores:

A experiência do fracasso para os empreendedores entrevistados fez emergir sentimentos de tristeza e tensão [...], evidenciados por ações autodestrutivas como a ideação suicida, provocadas pelo esgotamento de sua capacidade em lidar com o estresse gerado por tal situação. (Minello, 2013, p. 58)

Esse dado não deve ser subestimado. A falência de uma empresa, sobretudo de pequeno porte, não representa apenas a interrupção de uma atividade econômica, mas a desestruturação de um projeto de vida, com reflexos diretos sobre a saúde mental do empreendedor e de sua família. Assim, a ausência de redes de apoio institucionais aprofunda esse colapso humano e econômico.

Do ponto de vista contábil e jurídico, a situação também é alarmante. A falta de orientação leva empresários a desconsiderarem obrigações legais básicas, acumularem dívidas fiscais ou contratuais e, muitas vezes, a incorrerem em situações que ensejam, injustamente, a responsabilização pessoal dos sócios. Quando o colapso se instala, a ausência prévia de assessoria dificulta qualquer tentativa de reestruturação formal, como a recuperação judicial.

Diante desse cenário, é urgente a criação de políticas públicas e privadas que promovam o acompanhamento multidisciplinar das pequenas empresas. As ações de orientação preventiva, contábil, jurídica e psicológica, deveriam estar disponíveis de forma acessível, especialmente em momentos de crise econômica nacional ou setorial.

Nesse sentido, Telles (2016, p. 91) ressalta que: “O empreendedor precisa ser visto como sujeito em contexto de vulnerabilidade, e não apenas como agente econômico autônomo e plenamente racional”.

A superação do atual modelo punitivista e excludente exige reconhecer que o fracasso empresarial na maioria dos casos, não decorre de má-fé ou má gestão dolosa, mas de um sistema que isola quem mais precisa de apoio. Proporcionar suporte técnico e emocional ao empreendedor não é privilégio, mas uma política de desenvolvimento social e econômico.

Ademais, é de importância destacar que o isolamento do pequeno empresário também encontra raízes na frágil conexão com políticas de desenvolvimento regional. Em muitos municípios, principalmente os mais distantes das capitais, inexistem políticas públicas ativas voltadas à capacitação e à integração do empreendedor em redes de apoio, o que acentua sua condição de vulnerabilidade e precarização.

Importante destacar, ainda, que a ausência de consórcios locais, fóruns de desenvolvimento e interlocução com universidades regionais pode comprometer o desempenho do negócio, além de gerar sobrecarga não apenas emocional, mas também física.

Essa carência de conexão impede, por exemplo, que o empresário participe de programas de crédito orientado, acesse assessorias gratuitas ou se beneficie de políticas fiscais diferenciadas. Nesse sentido, segundo o relatório do Observatório das Micro e Pequenas Empresas (2022), “menos de 30% dos pequenos empresários conhecem ou utilizam algum serviço de apoio oferecido por órgãos públicos ou instituições de ensino”. Esse dado revela não apenas uma falha de comunicação institucional, mas também a inexistência de pontes eficazes entre o setor público e o universo dos pequenos empreendimentos.

Essa desconexão entre os agentes econômicos mais vulneráveis e as estruturas institucionais revela uma quebra no equilíbrio que deveria ser garantido pelo ordenamento jurídico do mercado. Como observa Irti (2003), o direito do mercado deve ser compreendido como uma ordem jurídico-funcional, que organiza tecnicamente as relações econômicas e assegura previsibilidade e confiança nas transações.

Quando o sistema falha em incluir os pequenos empreendedores em suas estruturas de proteção e orientação, compromete não apenas a eficácia jurídica, mas também a lógica econômica de um mercado regulado e equilibrado. Nesta senda, a ausência de instrumentos institucionais acessíveis, contínuos e articulados enfraquece a segurança jurídica e aprofunda a vulnerabilidade de empreendimentos que, embora legítimos, operam à margem das garantias do próprio sistema.

A falta de apoio sistemático contribui para que empresários atuem de forma isolada, muitas vezes baseando suas decisões apenas na intuição, sem acesso a informações fundamentais sobre gestão, inovação e finanças. Em contrapartida, experiências bem-sucedidas demonstram que, quando há incentivo à criação de redes locais de apoio multidisciplinar, os pequenos empreendedores demonstram maior resiliência diante das crises e maior capacidade de desenvolvimento responsável.

Outro aspecto relevante é a cultura empreendedora no Brasil, que frequentemente reforça a imagem do empresário solitário e autossuficiente. Esse imaginário social, desestimula a busca por ajuda especializada e complica a aceitação de parcerias multidisciplinares. Por essa razão, muitos empreendedores evitam recorrer a apoio técnico ou psicológico por receio de demonstrarem fragilidade ou por falta de conhecimento sobre esses recursos. Trata-se não apenas de um problema estrutural, mas também simbólico e cultural.

Além disso, observa-se que quando existem políticas de incentivo ao pequeno empreendedor, estas são geralmente fragmentadas e descontinuas. A ausência de programas

estáveis e de longo prazo compromete a formação de vínculos com redes de apoio e gera insegurança quanto à continuidade das ações. Assim, em vez de de uma comunidade de suporte contínuo, o que se encontra são iniciativas pontuais e insuficientes frente à complexidade da realidade enfrentada por micro e pequenas empresas.

Nessa circunstância, é indispensável repensar o papel do Estado e da iniciativa privada na consolidação de uma cultura de suporte multidisciplinar, que reconheça a centralidade do empreendedor como agente de desenvolvimento social. Investir em capacitação, estrutura e sensibilização é fundamental para fortalecer esse segmento essencial da economia brasileira, de modo que, essa transformação deve envolver escolas técnicas, universidades, centros de apoio ao empreendedor e órgãos de fomento, promovendo uma visão mais humanizada e inclusiva do processo empresarial.

Portanto, romper com o isolamento estrutural e simbólico do pequeno empresário significa reconhecer sua importância para o país e garantir que ele não enfrente sozinho os inúmeros desafios de empreender. A oferta de apoio técnico, jurídico, contábil e psicológico deve ser vista como componente essencial de uma política de desenvolvimento sustentável, que valorize o empreendedor como sujeito social e não apenas como agente econômico.

Nesse sentido, a construção de um ambiente de negócios mais justo, solidário e resiliente depende, sobretudo, de uma mudança de paradigma no olhar sobre o pequeno empreendedor brasileiro.

CONCLUSÃO

A partir da análise executada, infere-se que a partir das condutas administrativas irresponsáveis desenvolvem-se uma gama de implicações que comprometem o setor financeiro das empresas e podem findar em efeitos de falência.

Constata-se que as principais causas de uma empresa entrar em falência é por conta de erros acumulados e muitas vezes falta de apoio, é o reflexo de uma trajetória mal orientada que em muitos casos poderia ter sido evitada com a devida assistência, como a oferta de medidas de recuperação judicial no momento certo antes que a situação se torne inviável, e a legislação e os direitos do empreendedor se tornem apenas promessas fantasiosas.

Noutro giro, resta nítido que, após o pedido ou decretação de falência, entende-se que apenas foi considerada tal medida diante das seguintes prerrogativas: Não pagamento de dívida

líquida, execução frustrada, práticas de atos de falência. É válido lembrar, que diante de tal situação a autonomia patrimonial garante a segurança da responsabilidade limitada a alguns sócios e terceiros, o que estimula a ampliação de investimentos em atividades econômicas das empresas sem o risco de afetar seus patrimônios particulares, apenas podendo ser responsabilizados os bens da massa falida.

Depreende-se, por fim, que diante da decretação de falência o direito falimentar impõe a massa falida a responsabilidade de liquidação da dívida, mas essa obrigação pode ser estendida aos sócios de responsabilidade limitada caso os bens da sociedade em sua integridade não sejam suficientes para total quitação das dívidas com os credores, por meio da jurisprudência brasileira que aplica a desconsideração da personalidade jurídica como solução para esta arbitrariedade.

No entanto, esta medida não se trata de uma ameaça ao livre empreendimento, mas sim um meio cauteloso de garantir os direitos dos credores e responsabilidades dos devedores.

REFERÊNCIAS

ADAMEK, Marcelo Vieira *et al.* **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência:** lei 11.101/2005. 2. ed. São Paulo: RT, 2005.

AYOUB, Luiz Roberto. **A construção jurisprudencial da recuperação judicial de empresas.** São Paulo: Gen, 2017.

BRASIL. Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. **Diário Oficial da União:** seção 1, Brasília, DF, 10 fev. 2005. p. 1.

CASTRO, Carlos Alberto Farracha de. A desconsideração da personalidade jurídica: limites e fundamentos. **Revista de Direito Comercial**, v. 15, n. 3, p. 123-138, 2009.

CEREZETTI, Sheila Neder; MAFFIOLETTI, Emanuelle. **Dez anos da Lei n. 11.101/2005.** São Paulo: Quartier Latin, 2015.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial.** 13. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

_____. **Manual de direito comercial:** direito de empresa. São Paulo: Saraiva, 2014.

COSTA, Daniel Carnio. **Falência e Recuperação de Empresas:** teoria e prática. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.

IRTI, Natalino. **L'ordine giuridico del mercato.** Roma-Bari: Laterza, 2003.

JACKSON, Thomas H. **The Logic and Limits of Bankruptcy Law.** Cambridge: Harvard University Press, 1986.

MAMEDE, Gladston. **Direito Empresarial Brasileiro:** empresa e atuação do empresário. 20.

ed. São Paulo: Atlas, 2022.

MARQUES, Claudia Lima. **Contratos e empresas em tempos de crise**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2021.

MINELLO, Ítalo Fernando; GOMES, Tarízi Cioccarri. Estresse e comportamento do empreendedor: um estudo exploratório com empreendedores que vivenciaram o insucesso empresarial. **Gestão e Sociedade**, v. 7, n. 16, p. 51-69, jan./abr. 2013.

MIRAGEM, Bruno. **Curso de Direito do Consumidor**. 8. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.

PUGLIESE, Roberta. Desconsideração da personalidade jurídica na falência: limites e requisitos. **Revista Brasileira de Direito Empresarial**, v. 8, n. 1, p. 89-102, 2013.

SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Recuperação Judicial e Falência**: evidências empíricas. São Paulo: Quartier Latin, 2020.

SALOMÃO, Luis Felipe; SANTOS, Paulo Penalva. **Recuperação Judicial, Extrajudicial e Falência**: teoria e prática. 8. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2025.

SERASA EXPERIAN. **Indicador de Inadimplência das Empresas**. São Paulo, 2024.

SILVA, Cássio Aparecida da; ALVES, Narana Sousa. O papel da empresa na sociedade. In: **CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI**, 29., 2020, Belém. **Anais [...]**. Florianópolis: CONPEDI, 2020. p. 1-15.

TELLES, Heloisa Helena Gomes. **Psicologia do empreendedor**: desafios e limites da atuação empreendedora. Belo Horizonte: Fumec, 2016.