

ANÁLISE DE FALÊNCIA DE EMPRESAS: UM ESTUDO COMPARATIVO ENTRE A LEGISLAÇÃO BRASILEIRA E A PORTUGUESA

Vanessa Beppler¹

RESUMO

O presente estudo compara a Lei de falência das empresas no Brasil e o Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas de Portugal, tendo em vista que a crise empresarial pode acarretar grandes prejuízos aos sócios e credores, além de gerar instabilidade na sociedade, ocasionando demissões em massa e danos ao erário. Embora as entidades busquem a perpetuidade, sabe-se que ao longo dos anos tem se tornado cada vez mais desafiador chegar a um patamar e lá manter-se geração após geração. Assim, além do estudo bibliográfico, descritivo e documental, que tem por objetivo analisar a convergência das leis e o seu impacto na falência empresarial, há uma abordagem prática. Nesta análise obtém-se o último balanço patrimonial disponível de empresas falidas, uma brasileira e outra portuguesa, verificando semelhanças na saúde financeira das empresas através de indicadores financeiros, bem como averiguando se aspectos na legislação influenciam na falência das organizações. Observa, a partir da análise proposta, que ambas as leis convergem na finalidade e modo de tratamento das massas falidas, embora se verifique mais objetividade em alguns aspectos da legislação brasileira. Com a inserção das normas internacionais de contabilidade, tem-se buscado o distanciamento de legislações e normas fiscalizadoras, com o intuito de elaborar balanços mais fidedignos que talvez demonstrem a situação financeira das empresas tempestivamente a ponto de conseguir recuperá-las.

Palavras-chave: Lei de falências brasileira. Convergência. Código de insolvência português. Insolvência. Índices de liquidez.

1 INTRODUÇÃO

Os contadores tornaram-se peças chaves na estrutura organizacional de uma empresa, tanto pela questão da elaboração das demonstrações, quanto pela análise e previsões que estas podem proporcionar à empresa. Sabe-se que os organismos empresariais são fundamentais para um país, pois são eles que fazem a economia girar ao produzir e distribuir a riqueza, o que acarreta no crescimento da sociedade. Conforme evidenciado por Arruda (2006), a empresa é de interesse tanto dos empregados, pois é a origem do sustento, quanto dos acionistas, que visam o retorno financeiro, além do Estado, que encontra ali sua fonte de arrecadação de tributos.

¹ Aluna do curso de graduação em Ciências Contábeis, na Faculdade de Ciências Econômicas, na UFRGS. Artigo apresentado para a disciplina de Trabalho de Conclusão de Curso, como quesito parcial para a obtenção do título Bacharel em Ciências Contábeis, sob orientação da Prof. Dra. Wendy Beatriz Witt Haddad Carraro, em julho de 2014. E-mail: vbeppler@gmail.com.

O anseio da continuidade de empresas ao longo do tempo é motivo para o desenvolvimento de indicadores econômicos, controles de gestão e implantação de novas tecnologias. Essas estruturas complexas possuem um ciclo de vida e seu declínio, após o ápice, constitui uma dessas etapas. Assim, pode-se considerar que após o cume organizacional, a empresa poderá manter-se estabilizada ou decair, quando não estiver preparada para se adequar a uma atmosfera estável (MADEIRA, 2003). Mesmo consolidada, a organização necessitará de inovações mercadológicas que, se não forem bem sucedidas, podem acarretar na falta de fluxos de caixa por determinado tempo, ocasionando quiçá a recuperação fiscal ou decretando a falência. Deve-se ressaltar que esse ciclo de vida tem um período variável indefinido (podendo ser longo ou breve).

A taxa de mortalidade empresarial, por sua vez tem causas como o crescimento descontrolado, alavancagem financeira de forma equivocada - que utiliza capital de curto prazo para financiar recursos de longo prazo -, mudanças tecnológicas, concorrências, entre outros. Tanto no Brasil quanto em Portugal tais taxas são elevadas e preocupantes. O papel do Estado é cuidar dos interesses econômicos ao redor das empresas, assim, não deve objetivar ser o substituto da iniciativa privada, mas utilizar o seu “poder” para corrigir as deficiências que existem no sistema econômico (COELHO, 2011² *apud* SOUSA, 2012, p. 2). Já para Ross, Westerfield e Jaffe (2009) a estrutura jurídica da falência visa elucidar os direitos e a probabilidade que os credores têm de receber aquilo que lhes é devido, quando há situação de crise empresarial.

Quando se fala em falência, no Brasil, é possível que se mencione sobre a concordata, cuja designação era dada à empresa que buscava reerguer a empresa em declínio de forma legal ou prepará-la para a falência. Isto é, a concordata era um benefício legal cedido ao organismo, supervisionado por um juiz, com o intuito de reabilitar a empresa devedora que estava temporariamente insolvente. Assim, criava-se um acordo entre a empresa e seus credores para gerar um tempo hábil no qual as dívidas seriam negociadas ou preparava a empresa para a falência. No entanto, desde 2005 não há mais a possibilidade da empresa atuar em concordata, visto que a antiga “Lei de falências” foi revogada pela Lei nº 11.101 de fevereiro de 2005 (BRASIL, 2005).

A finalidade da falência é o processo de execução em coletividade, isto é, a arrecadação judicial do patrimônio disponível com o intuito de amortizar o seu passivo, observando as preferências legais (LACERDA, 1999). Conforme Santos (2000) a falência é

² COELHO, F. U. **Comentários à Lei de falências e de recuperação de empresas**. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

caracterizada como a incapacidade do comerciante de saldar as dívidas adquiridas. Esse estado de falência, contudo só será válido quando o tribunal judicial declarar por solicitação de terceiro, do Ministério Público ou do próprio falido. Com a segunda definição, cabe destacar que as sociedades empresárias e os empresários registrados nas Juntas Comerciais são passíveis de falência, enquanto as demais pessoas físicas e jurídicas não caracterizadas como empresárias terão a aplicação da insolvência civil.

As relações entre Brasil e Portugal estão se fortalecendo através dos séculos (FONTES, 2014). Em 2013 houve comemorações do Ano do Brasil em Portugal bem como do Ano de Portugal no Brasil, estreitando cada vez mais os laços que outrora ligaram a metrópole e a colônia (BRASIL, 2014). Há mais de 190 anos o Brasil declarou independência, no entanto o vínculo entre os países permanece (CHADE, 2014). Atualmente, os países têm US\$ 9,7 bilhões de investimentos financeiros, demonstrando que Portugal tem vínculos econômico-financeiros maiores com o Brasil, em comparação com outros países europeus. Ademais, em março de 2014 houve reuniões diplomáticas com a finalidade de estreitar as relações comerciais e de exportações, demonstrando a importância de se estudar a convergência tanto jurídica quanto econômica do Brasil e de Portugal em diversos aspectos (AGÊNCIA NACIONAL DE NOTÍCIAS DE PORTUGAL – LUSA, 2014), justificando-se assim um estudo comparativo sobre o tema.

Tendo em vista que a crise empresarial e sua falência podem causar grandes prejuízos à sociedade, o presente artigo tem por objetivo o estudo, também de modo empírico, e a consequente comparação entre a Lei de falência das empresas no Brasil (Lei nº 11.101/2005) e o Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas de Portugal (CIRE). A pesquisa visa destacar e comentar pontos de convergência entre a Lei e o CIRE dos dois países dando enfoque: na finalidade de tais normas, quem são os sujeitos passíveis de falência e os efeitos da declaração de falência na organização. A fim de proporcionar uma abordagem prática, será comparado o último balanço patrimonial disponível de empresas falidas, uma brasileira e outra portuguesa, verificando semelhanças na saúde financeira dessas, bem como aspectos na legislação que influenciaram a falência dos organismos. Cabe salientar que ambos os balanços são o último disponível ou reconstituído antes da falência das organizações empresariais.

A pesquisa será estruturada em quatro seções além desta introdução e das considerações finais. A segunda seção apresenta o referencial teórico onde se explicitam as principais terminologias para entendimento do estudo, tais como falência, concordata, insolvência, as raízes jurídicas do código, bem como os principais indicadores que são utilizados na quarta seção, a qual apresenta a análise prática e os demonstrativos contábeis

analisados. Na terceira seção é apresentada a abordagem, análise e comparação entre a legislação brasileira e portuguesa. Por fim, são apreciadas as considerações finais da pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Nesta seção serão abordados os conceitos teóricos fundamentais para a caracterização da temática deste estudo. Assim, serão apresentadas brevemente as raízes jurídicas existentes, diferenciando o direito romano do direito consuetudinário, além de evidenciar a raiz jurídica que influencia o sistema jurídico brasileiro e português. Em seguida, serão expostas tanto a conceituação, quanto a caracterização de falência, concordata e insolvência, bem como os indicadores contábeis e financeiros para a análise da capacidade de solvência de organismos empresariais.

2.1 RAÍZES JURÍDICAS DA LEI E DO CÓDIGO

Para entender a estrutura legal de um país, sua forma de emitir legislações permitindo ou restringindo, é necessário entender a influência jurídica que essa traz em seu âmago. Ademais, sabe-se que as leis e normas têm em sua essência influências jurídicas, mas também trazem, de forma indireta, o modo de agir e os costumes. Conforme Carmo, Ribeiro e Carvalho (2011, p. 243) “[...] a simples introdução de normas sem considerar aspectos culturais e institucionais dos países pode levar a uma adoção *de jure* (de direito) e não *de facto* (de fato) das normas, [...]”. De tal modo, demonstra-se a importância de diferenciar a predominância no sistema jurídico do Brasil e de Portugal em *common law* (sistema consuetudinário) e *code law* (sistema romano). O primeiro tem na característica principal o costume, enquanto que o segundo possui na essência orientação legalista, ou seja, enquanto naquele o costume, cultura e bom senso são primazias, não necessitando de extensas leis, neste para que seja cumprido, ou proibido, é necessária a emissão de normas, leis, decretos, entre outros (LOPES; MARTINS, 2007).

Tanto o Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas de Portugal (CIRE) quanto a Lei nº 11.101 de fevereiro de 2005 têm em sua essência a influência do sistema jurídico romano, apesar de não existir um país que seja puramente apenas um dos modelos tradicionais (LOPES; MARTINS, 2007). Ainda elucidado por Lopes e Martins (2007, p. 52) “[...] no direito romano, as normas emanam do texto legal. Isto é, para que algo tenha valor é necessário que haja uma menção clara e específica na lei.”. Esse trecho demonstra a

influência romana na legislação brasileira e portuguesa, tendo em vista que ambas necessitam de leis, muitas vezes exaustivas e taxativas, para que haja o efetivo cumprimento.

2.2 CONCEITOS DE FALÊNCIA, CONCORDATA E INSOLVÊNCIA

O termo falência deriva do latim *fallere*, indicando o significado de enganar, omitir, faltar com o comprometimento. Diante do exposto, Bento (2005, p. 17) explica que “A falência pode ser entendida como uma forma jurídica de solucionar a situação jurídica da empresa que não cumpre, no vencimento, com suas obrigações líquidas e certas. A finalidade é liquidar o patrimônio do devedor insolvente.”. Isto é, a palavra “quebra” é, muitas vezes, utilizada como sinônimo de falência, com significado de que essa situação possa advir de ações fraudulentas (dolosas) ou causais (culposa) (REQUIÃO, 1998). Conforme Negrão (2007)³ *apud* Bromo e Campos (2011, p. 185):

A condição da falência refere-se ao não cumprimento das obrigações financeiras por parte do devedor, todavia, nem sempre haverá culpa ou dolo por parte do falido, uma vez que sua situação pode decorrer de diversos fatores econômicos ou mesmo de sua momentânea inabilidade para a prática da atividade empresarial, sem que sua intenção seja fraudar seus credores.

Assim, define-se a falência como um procedimento jurídico, coletivo, utilizado pelos credores para reaver aquilo que não está sendo cumprido. Isto é, a falência se caracteriza pela liquidação do patrimônio da empresa com o objetivo de saldar suas dívidas perante seus credores. Ademais, a falência é, geralmente, um estado irrecuperável do organismo empresarial, tendo em vista que seu ativo não é suficiente para cobrir o seu passivo, gerando o que se chama de passivo a descoberto. No momento em que essa situação momentânea - falta de fluxo de caixa para saldar as obrigações - transforma-se em permanente, a empresa deverá buscar a recuperação judicial com a finalidade de reestruturação, solicitar ao judiciário a autofalência, ou possivelmente seus credores a solicitarão. Como já evidenciado, as causas podem ser diversas e nem sempre a situação econômica da empresa é por dolo dos administradores, mas por um conjunto de fatores que acarretam tal situação.

Antes de definir a concordata, é necessário ressaltar que essa não existe mais no Brasil desde que se tornou vigente a Lei nº 11.101 de fevereiro de 2005. Essa Lei é recente e ainda há casos e livros que fazem referência ao termo “concordata”. Para Bento (2005, p. 17):

³ NEGRÃO, Ricardo. **Manual de direito comercial de empresa**. São Paulo: Saraiva, 2007. Vol. 3.

A concordata é um “contrato” entre devedor e credores mais um terceiro elemento não-contratante (o Estado-juiz) que visa a reabilitação do devedor em estado temporário de insolvência. A finalidade real é fazer o devedor ganhar tempo para negociar dívidas ou preparar sua empresa para a falência.

No Brasil existiam dois tipos de concordata legalmente aceitos: a preventiva e a suspensiva. Contudo, tal meio jurídico foi substituído por outras duas modalidades: a recuperação extrajudicial ou judicial. Os organismos que estão em dificuldades podem elaborar um projeto de recuperação sem, no entanto, arcar com comprometimento de prazos e valores dos créditos instituídos. Na recuperação extrajudicial, apenas os credores significativos são chamados para renegociar as dívidas com o objetivo de reerguer a empresa. Já a recuperação judicial tem um caráter mais formal e rigoroso do Poder Judiciário. Nesse estágio, os credores e o organismo farão um plano de recuperação. Caso esse programa não seja aceito pela maioria, compete ao juízo decretar a falência e iniciar o processo de liquidação.

Ferreira Filho (2002, p. 89) afirma que “A concordata difere da falência, pois concede o favor legal ao devedor, para protelar o pagamento de suas obrigações [...] para lhe conceder oportunidade de salvar seu patrimônio [...]”. A concordata, assim, dava ao empresário a autonomia de decidir de uma forma unilateral sobre a forma de pagamento, beneficiando muitas vezes apenas um determinado credor em detrimento dos demais. Nesse sentido, pode-se inferir que a extinção de tal modalidade substituída pela recuperação extrajudicial ou judicial trouxe grandes vantagens, principalmente nos quesitos clareza, transparência e bilateralidade.

Quando se falar em insolvência financeira, não se pode deduzir e afirmar que o organismo empresarial possui inviabilidade econômica eterna. Conforme exemplo ilustrado por Carvalho (2003, p. 4) “[...] uma empresa pode encontrar-se em insolvência financeira devido a uma crise temporária no setor em que opera. A dificuldade também pode ser resultado de má gestão que pode ser corrigida. Uma vez superadas as dificuldades, a empresa pode voltar a ser lucrativa.”. Ou seja, alguns organismos que se encontram no estado de insolvência podem apresentar viabilidade econômica futura - geração de fluxo de caixa futuro -, enquanto para outros não existe a perspectiva de continuidade a longo prazo (insolvência permanente). Nesses últimos, não há grandes perspectivas de reestruturação, portanto será necessário promover a liquidação da companhia, adentrando no processo de falência.

Deve-se ressaltar que entrar com pedido de falência é uma possibilidade que necessita de análise financeira e viabilidade econômica futura, uma vez que os custos de adentrar nessas

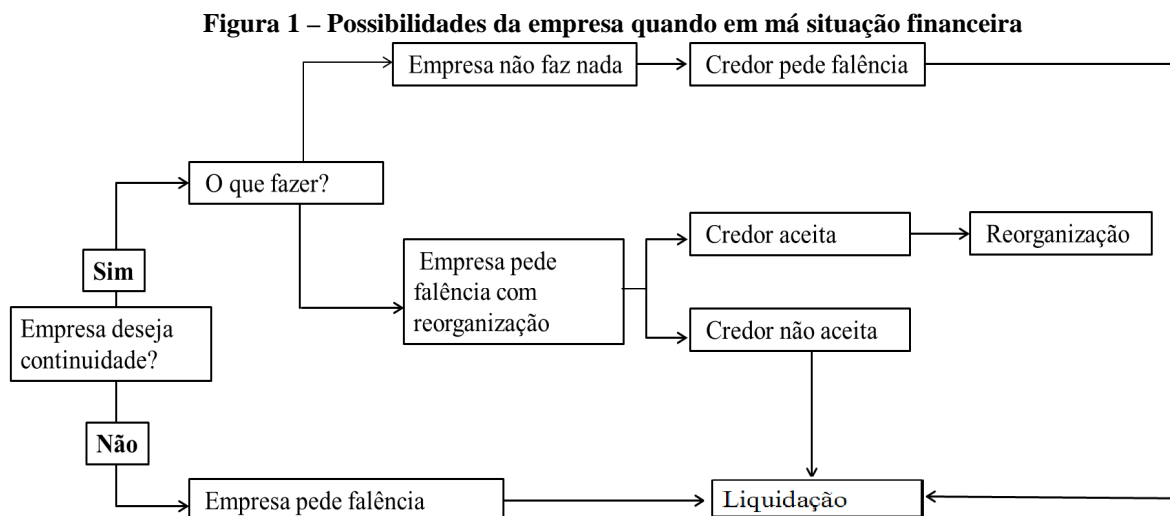
modalidades podem ser demasiadamente onerosos. Esses valores incluem tanto custos judiciais quanto administrativos, já que toda a burocracia de transferência de propriedades de devedores para credores acarreta em taxas e impostos. Assim, é preciso identificar e diferenciar casos momentâneos e permanentes, pois conforme evidenciado por Carvalho (2003, p. 4) “A liquidação prematura de uma empresa viável é ineficiente, uma vez que muito do valor econômico e todo o valor social da empresa se perde.”. Em suma, depreende-se que a insolvência é a incapacidade da empresa cobrir seu passivo por insuficiência de ativo, podendo ser momentâneo ou permanente, que poderá ter como consequência a falência empresarial. A reestruturação de organismos economicamente inexecutáveis dá margem para que os administradores se favoreçam a custa de outros e diminuindo o patrimônio que será liquidado.

Em alguns aspectos da presente pesquisa será utilizado o termo falência como referência, tanto nos processos brasileiros, quanto nos portugueses. É necessário ressaltar, no entanto, que a palavra falência, em Portugal, caiu em desuso com a vigência do novo Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas de Portugal, utilizando-se o termo insolvência (FREIRE, 2013).

2.3 REQUISITOS PARA SOLICITAÇÃO DE FALÊNCIA

Quando o organismo empresarial se encontra em uma difícil situação econômica, muitas vezes em situações de insolvência, que não mais se enquadram em insolvência temporária, mas sim em permanente, torna-se necessária a declaração em regime de falência com a finalidade de não causar mais danos à sociedade. Sabe-se que tanto a falência, como a recuperação fiscal são compostas por uma fase processual comum à luz de um juízo e, portanto, o que difere a instauração de uma ou outra modalidade é a viabilidade de recuperação do organismo. Quando se percebe que não há mais salvação, inicia-se o processo de declaração de falência que, em Portugal, tanto pode ser solicitado pela própria empresa, como pelos credores ou pelo Ministério Público (PORTUGAL, 2004). É necessário lembrar que o termo falência caiu em desuso em Portugal, sendo substituído pelo termo insolvência. Já no Brasil, de acordo com a Lei nº. 11.101 de fevereiro de 2005, art. 97, pode requerer a falência: o próprio devedor, levando em consideração os art. 105 a 107 da mesma Lei, o cônjuge sobrevivente, herdeiro ou inventariante, o cotista ou acionista, ou qualquer credor (BRASIL, 2005).

Ao se falar no organismo empresarial, há que se ressaltar que, de acordo com a Lei acima referida, as seguintes personalidades podem requerer falência: empresários e sociedades empresárias, não se enquadrando nessa denominação as empresas de economia mista, instituições financeiras e empresas públicas (BRASIL, 2005). Para Ferreira Filho (2002, p. 13) é possível requerer falência “[...] apenas comerciantes, pessoas que praticam o comércio de forma habitual, com a finalidade de lucro e empresa comercial devidamente regularizada nos termos das exigências legais, quer seja em forma de sociedade coletiva ou de firma comercial individual.”. No caso do produtor rural, esse pode optar por se enquadrar como empresário, podendo assim requerer a falência. Ainda se enquadra nessa personalidade o empresário irregular, ficando as demais personalidades jurídicas e pessoas naturais enquadradas no processo de insolvência, do Código de Processo Civil (BRASIL, 2005). Com a finalidade de demonstrar as opções trazidas pela legislação às empresas e aos credores, a figura abaixo demonstra os caminhos que um organismo empresarial pode seguir em más situações econômicas.



Fonte: Mario e Aquino (2012, p. 225).

Tanto a Lei brasileira, como o Código português proporcionam a opção de reorganização, a chamada recuperação judicial. No entanto, a recuperação judicial não será abordada no presente estudo, uma vez que não existe mais essa opção para as empresas abordadas na parte prática. O quadro 1 apresenta um resumo dos principais conceitos abordados para a diferenciação, o entendimento e a identificação da necessidade de solicitar falência.

Quadro 1 – Principais Conceitos Abordados

Conceito	Características
Falência	Estado irrecuperável de um organismo empresarial, no qual a empresa que não consegue cumprir com suas obrigações financeiras se autodeclara falida ou seus credores a solicitam. Pode ser dolosa ou culposa.
Insolvência	Estado momentâneo em que uma empresa não consegue cumprir com suas obrigações.
Concordata	Meio jurídico no qual o devedor, os credores e o Estado-juiz elaboram uma forma de reabilitar o devedor em estado de insolvência. Poderia ser preventiva ou suspensiva, contudo, atualmente não existe mais a concordata no Brasil.
Recuperação extrajudicial	Meio jurídico no qual os principais credores são chamados para renegociar a dívida com o devedor.
Recuperação Judicial	Meio jurídico no qual os credores e o devedor elaboram um plano para a recuperação da empresa. No caso do não cumprimento, cabe ao Poder Judiciário decretar a falência.

Fonte: elaborado pela autora (2014).

Cabe ressaltar que no quadro 1 não houve a diferenciação entre insolvência temporária e permanente, tendo em vista que não são conceitos decompostos por todos os autores. O que existe é a insolvência propriamente dita, sendo sua temporalidade ou permanência uma tênue divisão implícita.

2.4 INDICADORES CONTÁBEIS E FINANCEIROS

Analisar a capacidade de solvência de organismos empresariais torna-se essencial, ao passo que demonstra um conhecimento da situação econômico-financeira, bem como uma visão panorâmica do seu desempenho organizacional. A contabilidade é fundamental na análise de falência, conforme elucidado por Ferreira Filho (2002, p. 137-138) “Os registros contábeis demonstram a ‘FINANCIAL DISTRESS’ da empresa no momento em que a mesma apresenta falta de recursos para liquidação de seus compromissos de curto prazo e o início de sua insolvência presumida.”. As ferramentas utilizadas para tais exames são interpretações de índices de liquidez, alavancagem, tanto de giro quanto financeira, lucratividade, entre outros, os quais são calculados a partir de dados evidenciados nas demonstrações contábeis. Segundo Assaf Neto (2003)⁴ *apud* Passaia *et al.* (2011, p. 3):

A análise das demonstrações financeiras visa fundamentalmente ao estudo do desempenho econômico-financeiro de uma empresa em determinado período passado, para diagnosticar, em consequência, sua posição atual e produzir resultados que sirvam de base para previsão de tendências futuras.

⁴ ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços**: um enfoque econômico-financeiro. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

Seguindo a mesma linha, Nakao (2000, p. 11) enfatiza que:

Uma das principais preocupações de quem analisa os balanços e os resultados de uma empresa é se ela vai conseguir continuar operando de forma saudável, com liquidez e rentabilidade satisfatórias, e quais as perspectivas para o futuro, de acordo com o que tem ocorrido no presente e no passado.

Assim, a análise de balanços e cálculos dos índices econômicos financeiros pode vir a demonstrar a recuperabilidade de organismos empresariais em difícil situação econômica, evidenciando a possibilidade de uma recuperação ou, então a efetiva falência. No presente estudo serão utilizados alguns dos índices para a análise e comparação de dois balanços. Os índices selecionados são descritos por Assaf Neto (2012) em indicadores de avaliação do passivo permanente e indicadores tradicionais de liquidez, assim calculados:

- a) endividamento: $\text{Endividamento} = \frac{\text{Passivo Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$. Demonstra o quanto o organismo empresarial captou de recursos externos para cada unidade monetária de capital próprio;
- b) grau de imobilização dos capitais permanentes: $\text{Grau de Imobilização} = \frac{\text{Ativo Permanente}}{(\text{Patrimônio Líquido} + \text{Exigível a Longo Prazo})}$. Esse indicador evidencia o nível de recursos que financia o ativo permanente, tendo em vista que o alto grau de imobilização pode acarretar problemas de liquidez;
- c) dependência financeira: $\text{Dependência Financeira} = \frac{\text{Ativo Total}}{\text{Passivo Total}}$. Tal indicador demonstra qual a parcela do ativo é financiada por capital de terceiros, demonstrando sua independência financeira, isto é, evidencia quanto a empresa pode oferecer aos seus credores;
- d) liquidez corrente: $\text{Liquidez Corrente} = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$. Demonstra a relação entre contas que serão recebidas e saldadas em um ano;
- e) liquidez geral: $\text{Liquidez Geral} = \frac{(\text{Ativo Circulante} + \text{Ativo Realizável a Longo Prazo})}{(\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Exigível a Longo Prazo})}$. O indicador demonstra a capacidade que a empresa tem para saldar os compromissos caso fosse encerrar a atividade naquele momento.

Depreende-se com esses indicadores analisar a estrutura econômica de dois organismos empresariais falidos. Para tanto, utilizar-se-á o último balanço divulgado, ou reconstruído, de duas empresas do ramo calçadista, sendo uma portuguesa e a outra brasileira.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quanto à natureza, a metodologia utilizada no presente estudo tem por base a pesquisa bibliográfica, descritiva, exploratória e documental. Assim, a pesquisa será classificada quanto à abordagem do problema, seus objetivos, bem como procedimentos técnicos utilizados.

No quesito abordagem da questão problema, este estudo utiliza-se do método qualitativo/explicativo, que objetiva a análise da convergência entre a aplicação da legislação de falência/insolvência de ambos os países, Portugal e Brasil. Conforme Andrade (2002, p. 20) “A pesquisa explicativa tem por objetivo aprofundar o conhecimento da realidade, procurando a razão, o porquê das coisas e por esse motivo está mais sujeita a erros [...]”. Quanto ao quesito exploratório Raupp e Beuren (2003, p. 80) afirmam que a:

[...] pesquisa exploratória normalmente ocorre quando há pouco conhecimento sobre a temática a ser abordada. Por meio do estudo exploratório, busca-se conhecer com maior profundidade o assunto, de modo a torna-lo mais claro ou construir questões importantes para a condução da pesquisa.

Raupp e Beuren (2003, p. 81) ainda afirmam que “O estudo exploratório apresenta-se como um primeiro passo no campo científico [...]”. Desse modo, a análise da Lei brasileira e do Código português que tratam da falência, bem como o estudo dos balanços patrimoniais abrange um caráter exploratório, pois há o intuito de evidenciar diferenças e semelhanças entre as legislações dos dois países, além de analisar os indicadores financeiros dos balanços das empresas falidas.

Tendo em vista que para a consolidação do objetivo torna-se necessária a relação entre as legislações, o presente artigo terá também um caráter descritivo e documental. Para Hair Júnior *et al.* (2003, p. 86) “Os planos da pesquisa descritiva em geral são estruturados e especificamente criados para medir as características descritas em uma questão de pesquisa.”. Para Raupp e Beuren (2003, p. 89) a pesquisa documental é, muitas vezes, confundida com a pesquisa bibliográfica, no entanto, para os autores,

A pesquisa bibliográfica utiliza-se principalmente das contribuições de vários autores sobre determinada temática de estudo, já a pesquisa documental baseia-se em materiais que ainda não receberam um tratamento analítico ou que podem ser reelaborados de acordo com os objetivos da pesquisa.

Conforme o exposto acima, o presente trabalho será descritivo, uma vez que se faz necessário delinear os principais pontos de convergência utilizados na coleta de dados, que por sua vez terá um caráter documental. No que se refere a procedimentos técnicos utilizados, será utilizada a pesquisa bibliográfica. Na visão de Cervo e Bervian (1983)⁵ *apud* Raupp e Beuren (2003, p. 86) essa metodologia de pesquisa “[...] explica um problema a partir de referenciais teóricos publicados em documentos. Pode ser realizada independentemente ou como parte da pesquisa descritiva ou experimental.”. Os autores afirmam que é possível a análise e o conhecimento passado sobre determinado assunto com essa metodologia e, assim, a revisão bibliográfica será importante para justificar o embasamento.

O presente artigo terá, também, a apresentação de dois balanços patrimoniais, sendo um brasileiro e outro português, a fim de comparar suas estruturas contábeis conforme indicadores econômico-financeiros. Através de contatos com a empresa portuguesa Gestão Integrada de Risco S.A (IGNIOS), foi possível a obtenção do último balanço de organismos empresariais antes da falência. Não se utilizou demonstrações contábeis de companhias, uma vez que nos últimos anos não houve casos de falência de sociedades anônimas com capital aberto, em Portugal. Para tornar a pesquisa o mais fidedigna possível, procurou-se não utilizar uma empresa listada na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) brasileira devido à disparidade em relação ao montante de capital envolvido. Deve-se ressaltar que não houve identificação das empresas, sendo disponibilizada apenas a atividade econômica e o último balanço, para fins acadêmicos.

Os demonstrativos contábeis pertencem a organismos que não conseguiram perpetuar através dos tempos, falindo entre 2009 e 2013. Apesar de grandes dificuldades em encontrar balanços de empresas falidas em ambos os países, contatar a IGNIOS foi fundamental para dar continuidade à pesquisa. No Brasil, buscou-se primeiramente a existência de um controle com a Junta Comercial, sendo informado que essa meramente registra os balanços, sem outros controles. Não foi possível obter dados junto à Vara de Falência, a qual também não atenta para a existência de demonstrações contábeis nos autos dos processos. Ao contatar administradores de massas falidas, esses confirmaram que, na maioria das vezes, os livros contábeis são extraviados, queimados acidentalmente e/ou não são apresentados.

⁵ CERVO, A. L.; BERVIAN, P. A. **Metodologia científica**: para uso dos estudantes universitários. São Paulo: McGraw-Hill do Brasil, 1983.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Nessa seção serão apresentados os resultados obtidos após pesquisa e análise do Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas de Portugal (CIRE) e da Lei 11.101 de fevereiro de 2005, objetivando verificar:

- a) a finalidade da legislação;
- b) sujeitos passivos da falência/insolvência;
- c) efeitos da declaração de falência/insolvência.

Para fins de leitura, destaca-se que para identificar o Código de Insolvência e da Recuperação de Empresas será utilizada a sigla “CIRE”, enquanto para a Lei 11.101 de fevereiro de 2005 será utilizada apenas a determinação “Lei”. Assim, serão analisadas as legislações e demais artigos relacionados ao tema, nas formas já citadas.

Na seção 4.4, com a intenção de abordar um caráter prático ao presente estudo, serão apresentados dois balanços de empresas atualmente falidas, um deles de uma empresa portuguesa e o outro de uma empresa brasileira, ambas do ramo calçadista, com o objetivo de comparar e buscar semelhanças na estrutura econômica dos balanços, realizando uma análise com indicadores econômico-financeiros, no intuito de verificar se a falência ocorreu devido à estrutura econômica, da necessidade de reestruturação ou ainda, da possibilidade da legislação de falência influenciar a situação.

4.1 FINALIDADES DA LEGISLAÇÃO

Um organismo empresarial que busca inserir-se no mercado visa manter-se economicamente ativo com o intuito de gerar lucro e crescer. No entanto, conforme já exposto, há um ciclo de vida na empresa que tende a decair após seu ápice. Assim, torna-se necessário saber quais os deveres perante a sociedade em situações nas quais já não é mais possível seguir em frente. O artigo 1º, do CIRE, Portugal (2004, p. 1), evidencia que:

O processo de insolvência é um processo de execução universal que tem como finalidade a liquidação do patrimônio de um devedor insolvente e a repartição do produto obtido pelos credores, ou a satisfação destes pela forma prevista num Plano de insolvência, que nomeadamente se baseie na recuperação da empresa compreendida na massa insolvente.

Por sua vez Brasil (2005), no artigo 73º da Lei, expõe que “A falência, ao promover o afastamento do devedor de suas atividades, visa a preservar e otimizar a utilização produtiva dos bens, ativos e recursos produtivos, inclusive os intangíveis, da empresa.”. Isto é, o CIRE infere que a finalidade, seja no processo de insolvência, seja na recuperação da empresa, é a liquidação do patrimônio. A Lei, no entanto, visa a melhor distribuição dos recursos de forma a saldar a maior parcela de dívidas possível – quesito apenas implícito no CIRE - e, na seção de recuperação de empresas, o alvo é dar subsídios para manter o organismo empresarial ativo, conforme o artigo 47º da Lei (BRASIL, 2005).

Conforme evidenciado por Fernandes e Labareda (2008, p. 22) o “[...] novo Código explicita, assim, desde o seu início, que é sempre a vontade dos credores a que comanda todo o processo.”. Ou seja, os credores têm a possibilidade de reaver seus créditos através da liquidação integral do patrimônio ou então aguardar o resultado econômico, que derivará de um plano de insolvência com a finalidade de reestruturação e manutenção da atividade empresarial. Assim, pode-se evidenciar a convergência nesse ponto, entre o CIRE e a Lei, os quais dão aos credores o poder de decisão sobre o rumo do organismo.

4.2 SUJEITOS PASSIVOS DA FALÊNCIA/INSOLVÊNCIA

Ao adentrar numa retrospectiva histórica, Pires (2008, p. 11) demonstra que:

A civilização humana teve que trilhar um longo e tortuoso caminho para aperfeiçoar a forma de execução patrimonial. Nas civilizações mais antigas era permitido ao credor coagir fisicamente o devedor, à margem da prestação jurisdicional do Estado. O devedor era punido pela sua dívida com a sua própria liberdade, sendo aprisionado, escravizado e até morto pelo credor, caso não honrasse sua dívida.

Atualmente, após longas caminhadas históricas, chega-se ao Estado como detentor da ordem, estabelecendo limites. Aqui, serão evidenciados aqueles sujeitos que tem direito de requerer tal “privilégio” jurídico. Conforme o artigo 2º, nº. 1 do CIRE, Portugal (2004, p.1):

Podem ser objeto de processo de insolvência:

- a) quaisquer pessoas singulares ou coletivas;
- b) a herança jacente;
- c) as associações sem personalidade jurídica e as comissões especiais;
- d) as sociedades civis;
- e) as sociedades comerciais, até à data do registro definitivo do contrato pelo qual se constituem;
- f) as cooperativas, antes do registro da sua constituição;
- g) as sociedades irregulares;
- h) o estabelecimento individual de responsabilidade limitada;

i) as representações permanentes em Portugal de sociedades, cooperativas, agrupamentos complementares e agrupamentos europeus de interesse económico com sede no estrangeiro.

Ainda no n.º 2 do mesmo artigo, há uma lista daquelas entidades que se excetua desse disposto. Brasil (2005), por conseguinte, profere no seu artigo 1º, “Esta Lei disciplina a recuperação judicial, a recuperação extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária, doravante referidos simplesmente como devedor.” e, em seu artigo 2º, também excetua as instituições que não são passíveis de falência. Pode-se averiguar que, tanto o CIRE quanto a Lei, buscam abranger e enfatizar as empresas que são impossibilitadas de decretar falência, aquelas que são essenciais à manutenção da sociedade, tais como empresas públicas, instituições de créditos, instituições financeiras, entre outras (BRASIL, 2005). Assim, para Fernandes e Labareda (2008, p. 64) “O modo como ficou elaborado o texto do n.º 1 [do CIRE] permite, só por si, firmar a conclusão segura do carácter taxativo do leque de entidades e figuras que a lei sujeita à insolvência.”. Para os autores, essa lista de categoria jurídica exposta no CIRE enquadra-se melhor, pois não lança mão de uma listagem exaustiva de todas as categorias e espécies, como foi emitido no anteprojeto.

4.3 EFEITOS DA FALÊNCIA/INSOLVÊNCIA

O organismo empresarial é uma instituição que necessita estar em constante inovação para evitar sua deterioração, pois é dele que a grande parcela da população ativa em um país depende. O trabalhador assalariado e os bens e serviços consumidos geram recursos a partir desse organismo, bem como o Estado que só se mantém através das arrecadações auferidas com as empresas. Assim, quando uma empresa não se torna mais economicamente viável, faz-se necessário o seu encerramento antes que isso implique em uma ruína social maior.

O CIRE, no seu *Título V – Efeitos da Declaração de Insolvência*, demonstra ao longo dos artigos 75º ao artigo 104º, as conseqüências de um organismo entrar em falência. A deterioração organizacional tem efeitos sobre o devedor que, por exemplo, não poderá receber rendimentos futuros suscetíveis de penhora, mesmo depois de encerrado o processo. A ele também está cessado qualquer poder de administração e disposição de bens da massa falida, além da obrigação de prover todas as informações relevantes ao processo (PORTUGAL, 2004). Quanto aos efeitos sobre os administradores e outras pessoas, Portugal (2004, p. 41) no artigo 76º, n.º 1 enfatiza que os órgãos sociais da massa falida continuam em funcionamento, “[...] mas seus titulares não serão remunerados, podendo renunciar aos cargos com efeitos

imediatos”. Cabe ressaltar que, mesmo com a renúncia, os titulares terão de fornecer quaisquer informações relevantes ao processo, bem como apresentar-se pessoalmente em tribunal, sempre que solicitado.

A Lei brasileira converge em muitos pontos trazidos pelo CIRE, sendo mais direto em alguns aspectos. Essa convergência é evidenciada por Brasil (2005), no artigo 116º,

A decretação da falência suspende:

I – o exercício do direito de retenção sobre os bens sujeitos à arrecadação, os quais deverão ser entregues ao administrador judicial;

II – o exercício do direito de retirada ou de recebimento do valor de suas quotas ou ações, por parte dos sócios da sociedade falida.

No artigo 117º, a Lei ainda ressalta que os contratos bilaterais não serão resolvidos pela falência, mas que podem ser executados caso venham a diminuir o passivo da massa falida, hipótese que não consta no CIRE (Brasil 2005).

Ao analisar ambas as normas como um todo, dando enfoque principalmente a esses pontos específicos, pode-se inferir certa tendência à convergência no modo de legislar sobre as massas falidas. Ainda é possível demonstrar, conforme Sousa (2012, p. 85) “Tanto em Portugal quanto no Brasil a Lei que regulamenta a recuperação de empresas não pode ser considerada preventiva, pois estão vinculadas à solicitação da falência.”. Assim, enfatiza-se que, para que haja a possibilidade de “benefícios” aos buscar uma recuperação, é necessário que o organismo empresarial já esteja com a saúde econômico-financeira debilitada, já que muitas vezes se espera além do ponto que seria considerado necessário para solicitar a recuperação judicial. Também é necessário ressaltar que a influência do direito romano nas legislações portuguesas e brasileiras tende, conforme evidenciado por Lopes e Martins (2007, p. 55), “[...] a privilegiar a forma em relação à essência no tratamento contábil.”, tendendo a elaboração de balanços distorcidos, pois é necessário elaborá-los seguindo normas fiscalizadoras.

4.4 CASOS DE FALÊNCIAS

No intuito de verificar o que leva empresas do mesmo ramo de atuação, localizadas em economias diversas, a progredir, se estabilizar economicamente no mercado competitivo ou falir, buscou-se analisar balanços de empresas portuguesas com a finalidade de tecer um comparativo com empresas brasileiras. A seguir são apresentados os balanços utilizados para elaboração dos cálculos, análises e comparações. A tabela 1 apresenta o balanço patrimonial

simplificado de uma empresa portuguesa, fornecido pela IGNIOS através de e-mail. As informações apresentadas são utilizadas para efetuar os cálculos dos indicadores conceituados na seção 2.4 e os resultados são apresentados na tabela 3 adiante.

Tabela 1 – Estrutura patrimonial empresa portuguesa

Ativo		Passivo	
Ativo Circulante	264.283,45	Passivo Circulante	214.507,27
Ativo Não Circulante	195,61	Passivo Não Circulante	0,00
		PL	
		Capital realizado	5.000,00
		Reservas legais	12.989,09
		Lucro/Prejuízos Acumulados	23.802,90
		Resultado líquido do período	8.179,80
Total do Ativo:	264.479,06	Total do Passivo + PL:	264.479,06

Fonte: elaborado pela autora a partir de dados fornecidos pela Fundação IGNIOS (2014).

Nota: valores expressos em Euros.

Diante da dificuldade na obtenção de demonstrações de empresas brasileiras falidas, o campo de pesquisa restringiu-se a duas empresas do ramo calçadista, uma de cada país. A tabela 2 demonstra a recomposição do balanço brasileiro, o qual foi preparado a partir de um trabalho elaborado por um perito contábil para o processo de falência da empresa. Os elementos são utilizados na elaboração dos cálculos de indicadores financeiros e os resultados são apresentados na tabela 3.

Tabela 2 – Estrutura patrimonial empresa brasileira

Ativo		Passivo	
Ativo Circulante	2.066.591,28	Passivo Circulante	1.706.532,55
Ativo Não Circulante	365.157,65	Passivo Não Circulante	553.314,52
		PL	
		Capital realizado	300.000,00
		Reservas legais	0,00
		Lucro/Prejuízos Acumulados	(4.036,94)
		Resultado líquido do período	(121.002,94)
Total do Ativo:	2.431.748,93	Total do Passivo + PL:	2.434.807,20*

Fonte: elaborado pela autora a partir de dados obtidos através de laudo pericial da empresa MVS Contadores associados (SANTOS, 2011).

Nota: valores expressos em reais, com diferença de R\$ 3.058,26 entre o ativo e o passivo.

Os balanços patrimoniais acima foram compilados com o objetivo de demonstrar apenas os valores utilizados para a elaboração dos cálculos econômico-financeiros. Cabe

ressaltar que a demonstração financeira da empresa brasileira tem divergência de R\$ 3.058,26 entre o ativo e o passivo. Esse balanço foi registrado na Junta Comercial e tem validade, apesar de não seguir a Equação Fundamental da Contabilidade: Ativo = Passivo + Patrimônio Líquido. Conforme Kassai *et al.* (2008, p. 6) “A equação básica da contabilidade [...] foi utilizada como método para elaboração dos relatórios, pois traduz a lei de equilíbrio entre os débitos e créditos, entre as origens e aplicações, entre as causas e os efeitos.”. No entanto, pela escassez de informações contábeis de empresas falidas no Brasil, utilizaram-se dados do único balanço encontrado, com a finalidade de análise dos indicadores financeiros.

A tabela 3 traz os resultados dos índices calculados para a comparação entre os países. A coluna “Indicadores” traz os indicadores abordados na pesquisa e as colunas “Brasil” e “Portugal” os respectivos resultados calculados.

Tabela 3 – Comparativo entre os indicadores das empresas

Indicadores	Portugal	Brasil
Endividamento	4,29	12,92
Grau de Imobilização dos Capitais Permanentes	0,00	0,50
Dependência Financeira	0,81	0,93
Liquidez Corrente:	1,23	1,21
Liquidez Geral	1,23	0,91

Fonte: elaborado pela autora (2014).

Ao analisar a tabela 3, verificamos certa similaridade entre indicadores de ambos os organismos empresariais atualmente falidos em 60% dos resultados calculados. Quanto à dependência financeira, constatamos que há um alto índice de dependência de capital externo. Segundo Silva, Azevedo e Pena (2007, p. 6) “[...] se o resultado for superior a 1, a empresa incorre numa dependência excessiva de capital de terceiros, já que para cada unidade monetária de capital próprio, haverá uma quantia maior de capital externo utilizado.”. Tanto na empresa portuguesa quanto na brasileira esse índice está muito próximo de 1 (um), demonstrando que essas não possuem garantias para saldar suas dívidas, gerando certa insegurança aos terceiros que, em épocas de crise, podem requerer seus créditos tempestivamente.

Tanto os índices de liquidez corrente como o de liquidez geral são, também, semelhantes. No primeiro indicador nota-se uma diferença de apenas 0,02. Esse índice demonstra que as duas empresas têm liquidez no curto prazo, ou seja, elas conseguiriam saldar suas dívidas de curto prazo e sobraria algum recurso. Já na liquidez geral, a portuguesa consegue saldar suas dívidas totais e existe ainda uma pequena sobra, uma vez que no seu

passivo não circulante não há existência de dívidas. Esse episódio, no entanto, pode ter ocasionado sua futura falência, tendo em vista que se a empresa saldasse todas as dívidas, não existiria capital de giro suficiente para manter a produtividade, além de não existir ativos permanentes significativos que pudessem ser dados em garantia na obtenção de empréstimos. A empresa brasileira, embora conseguisse saldar suas dívidas de curto prazo, não conseguiria saldar todas as suas dívidas sem comprometer o ativo permanente, pois a liquidez geral é menor que 1 (um). De acordo com Assaf Neto (2012, p. 177) “A liquidez geral é utilizada também como uma medida de segurança financeira da empresa a longo prazo, revelando a capacidade de saldar todos os seus compromissos.”. Cabe ressaltar que embora os balanços estejam compilados, para a elaboração dos cálculos, houve maior abertura das contas.

Os indicadores que mais destoaram ao comparar as empresas foram o de endividamento e o de grau de imobilização dos capitais permanentes. Com relação ao último, Assaf Neto (2012, p. 150) afirma que “O índice identifica o nível de imobilização dos recursos permanentes (longo prazo) da empresa, isto é, o percentual desses recursos que está financiando os ativos permanentes.”. Na empresa portuguesa o índice zero demonstra que os poucos ativos permanentes que ainda existiam estavam quase totalmente depreciados, isto é, há uma possibilidade de que a empresa nem tenha se modernizado, nem adquirido novos equipamentos, descontinuando no tempo. Na empresa brasileira, 50% do capital de longo prazo está financiando o ativo permanente; e, se chegasse a 100%, haveria um desequilíbrio financeiro, tendo em vista que um capital circulante financiaria um ativo não circulante. Quanto ao endividamento, percebe-se que os dois índices superam 100%, revelando uma elevada participação das dívidas na estrutura econômica.

Pode-se inferir cada vez mais a importância da precisão e da fidedignidade das demonstrações contábeis com a finalidade de analisar a estrutura econômica e viabilidade econômica do negócio. Na comparação entre os organismos empresariais constata-se que, embora num primeiro momento seus balanços venham a evidenciar diferenças estruturais, pois no balanço português ainda há existência de lucros acumulados na utilização de indicadores, percebem-se significativas semelhanças no que tange a existência de lacunas de recursos necessários para saldar as dívidas e dar continuidade operacional. É necessário ressaltar, ainda, que os fatores econômicos do país influenciam nas decisões dos organismos, bem como crises no setor podem ter motivado uma rápida readequação, não surtindo, no entanto, o efeito desejado.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo buscou pesquisar, empiricamente, a convergência entre a Lei brasileira nº 11.101 de fevereiro de 2005 e o Código da Insolvência e da Recuperação de Empresas de Portugal. A análise legislativa deu-se sobre o enfoque da finalidade de tais normas, quem são os sujeitos passíveis de falência e os efeitos da declaração de falência em um organismo empresarial. Adicionalmente, procurou-se realizar uma abordagem prática ao comparar o último balanço patrimonial disponível de empresas falidas, sendo uma brasileira e uma portuguesa. A escolha por Portugal advém das relações entre esse e o Brasil, as quais estão se fortalecendo através dos séculos. Há mais de 190 anos o Brasil declarou independência, no entanto o grande vínculo entre os países permanece, justificando-se assim um estudo comparativo sobre o tema. A partir dos balanços apresentados, levantaram-se os indicadores financeiros com o intuito de averiguar semelhanças entre a saúde financeira de ambas as empresas, bem como investigar possíveis aspectos influentes das legislações que acarretasse em falência, ao invés de uma possibilidade de recuperação dos organismos.

No quesito comparação entre a Lei e o Código verificou-se uma tendência a convergência de procedimentos e modo de tratamento das massas falidas, não apenas aos enfoques aqui abordados, mas nas legislações como um todo. Já mencionado, e verificado por outros autores, que ambas não dispõem de ações preventivas, tendo em vista que essas normas são atreladas ao pedido de falência. Ainda que seja possível verificar em alguns pontos da lei brasileira a estrutura mais objetiva e explícita de alguns artigos, enquanto o código português tende a ter a escrita mais explicativa e implícita, há convergência nos ideais jurídicos.

Uma possível explicação da estrutura e conteúdo semelhante entre as legislações advém da influência legalista romana, também conhecida como *code law*. Nesse tipo de estrutura predomina a regulamentação, sendo necessário seguir o que a lei determina, diferentemente da influência do direito consuetudinário, no qual os costumes prevalecem, não sendo necessárias leis taxativas. Com a inserção das normas internacionais de contabilidade, tem-se buscado o distanciamento de legislações e normas fiscalizadoras com o intuito de elaborar balanços mais fidedignos, os quais talvez demonstrem a situação financeira das empresas tempestivamente, a ponto de conseguir recuperá-las.

Ao comparar a estrutura contábil, econômica e financeira de empresas, que em outra época estariam tão distantes e hoje, com a globalização, poderiam ter abeirado a concorrência, é possível destacar semelhanças. Apesar de países com dimensões e, de certa forma, culturas distintas, há possibilidade de similaridades quanto à estrutura financeira das empresas.

Ademais, não é possível afirmar que todas as empresas atualmente existentes têm a tendência de falir pela sua estrutura e o sistema jurídico nos quais estão inseridas. No entanto, a estrutura econômica para a falência se assemelha nas duas empresas analisadas e ambos, Código e Lei, não possuem um caráter preventivo (que incentive a continuidade). Apesar de existir a recuperação judicial, essa geralmente é requerida tardiamente, ou seja, também não atua de forma preventiva. Dentre as contribuições para a área do conhecimento estão a convergência entre as legislações falimentares dos dois países, a necessidade de mapear a situação financeira da empresa através de indicadores, bem como solicitar a recuperação fiscal tempestivamente a fim de evitar a falência. Sugere-se que, em pesquisas futuras, sejam explorados outros códigos com influências diferentes da romana, a influência de leis fiscalizadoras como empecilho à convergência internacional, bem como demais assuntos controversos de convergências, como as barreiras econômicas eficazes para proteção à falência empresarial.

ANALYSIS BANKRUPTCY OF BUSINESS: A COMPARATIVE STUDY BETWEEN PORTUGUESE AND BRAZILIAN LAW

ABSTRACT

This study seeks to compare the Enterprise Bankruptcy Law in Brazil and the Insolvency and Business Recovery Code of Portugal, taking into concern that corporate crisis can result in great harm to shareholders and creditors, and generate instability to society, causing mass layoffs and damage to the treasury. Although entities seek perpetuity, it is known that over the years it has become increasingly challenging to reach a plateau and remain there generation after generation. Thus, in addition to bibliographic, documental and descriptive studies which aim to analyze the convergence of laws and their impact on corporate bankruptcy, there is a practical approach. In this analysis we obtain the last available balance sheet of bankrupt companies, one Brazilian and the other one Portuguese, checking similarities in the financial health of these companies through financial indicators, as well as examining whether aspects in legislation are affecting the failure of these organizations. It was concluded that both laws converge on the purpose and method of treatment of bankrupt estates, although there is more objectivity in some areas of the Brazilian legislation. With the insertion of international accounting standards, it has been sought the detachment of laws and supervisory standards, in the intuited to develop more reliable statements that may show the financial position of companies timely in order to retrieve them.

Keywords: Brazilian bankruptcy law. Convergence. Portuguese Insolvency Code. Insolvency. Liquidity ratios.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, M. M. **Como preparar trabalhos para cursos de pós-graduação: noções práticas**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

BENTO, W. D. V. **Dificuldades financeiras no segmento empresarial**. 2005. 46 f. Monografia (Especialização em Finanças e Gestão Corporativa) - Universidade Candido Mendes, Rio de Janeiro, 2005. Disponível em: <<http://www.avm.edu.br/monopdf/22/WAGNER%20DIAS%20VICENTE%20BENTO.pdf>>. Acesso em: 10 jan. 2014.

BRASIL. Ministério das Relações Exteriores. Brasil e Portugal: dos lados históricos à parceria para o futuro. **Blog Diplomacia Pública**, 10 jun. 2014. Disponível em <<http://diplomaciapublica.itamaraty.gov.br/brasil-portugal/19-brasil-e-portugal-dos-lacos-historicos-a-parceria-para-o-futuro>>. Acesso em: 24 jun. 2014.

BRASIL. Presidência da República. **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. 2005. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111101.htm>. Acesso em: 10 jun. 2013.

ARRUDA, C. *et al.* Empresas duradouras. **Relatório de Pesquisa**, Nova Lima, ano 7, v. 1, p. 1-94, jul. 2007. Disponível em: <http://acervo.ci.fdc.org.br/AcervoDigital/Relat%C3%B3rios%20de%20Pesquisa/Relat%C3%B3rios%20de%20Pesquisa%202007/0701.pdf>>. Acesso em: 20 dez. 2013.

BROMO, C.; CAMPOS, V. F. A classificação dos créditos falimentares e a função social da empresa na falência. **Revista Semina: Ciências Sociais e Humanas**, Londrina, v. 32, n. 2, p. 183-200, jul./dez. 2011. Disponível em: <<http://www.uel.br/revistas/uel/index.php/seminasoc/article/view/13145>>. Acesso em: 10 jan. 2014.

CARMO, C. H. S.; RIBEIRO, A. M.; CARVALHO, L. N. G. Convergência de fato ou de direito? A influência do sistema jurídico na aceitação das normas internacionais para pequenas e médias empresas. **Revista de Contabilidade e Finanças**, São Paulo, v. 22, n. 57, p. 242-262, 2011. Disponível em: <<http://www.revistas.usp.br/rcf/article/view/34338>>. Acesso em: 20 abr. 2014.

CARVALHO, A. G. **Lei de falência, acesso ao crédito empresarial e taxas de juros no Brasil**. Texto preparado para a Febraban. 2003. Disponível em: <<http://www.febraban.org.br/Arquivo/Servicos/Imprensa/Lei%20de%20Falencias%20Gledson.pdf>>. Acesso em: 13 fev. 2014.

CHADE, J. Relação entre Portugal e o Brasil envolve US\$ 9,7 bi. **O Estado de S. Paulo**, São Paulo, Economia & Negócios, 24 mar. 2011. Disponível em: <<http://www.estadao.com.br/noticias/impresso,relacao-entre-portugal-e-o-brasil-envolve-us-9-7-bi,696400,0.htm>>. Acesso em: 24 abr. 2014.

FERNANDES, L. A. C.; LABAREDA, J. **Código da insolvência e da recuperação de empresas anotado**: Atualizado de acordo com o Decreto-Lei nº 282/2007, de 7 de Agosto. 2. ed. Lisboa: Quid Júris, 2008.

FERREIRA FILHO, J. G. **A contabilidade nos processos de falência e concordata**. São Paulo: Ícone, 2002.

FREIRE, E. **A eficiência da legislação de falências em Portugal**: um estudo comparativo. 2012. 57f. Dissertação (Mestrado em Finanças) – Faculdade de Economia, Universidade do Porto, Porto, 2013. Disponível em: <<http://repositorio-aberto.up.pt/handle/10216/70025>>. Acesso em: 12 mar. 2014.

FONTES, C. Portugal – Brasil. **Lusotopia**, 24 mar. 2014. Disponível em: <<http://lusotopia.no.sapo.pt/indexBRPortugal.html>>. Acesso em: 24 jun. 2014.

KASSAI, J. R. *et al.* **Balanço das Nações**: reflexões sobre os Monster-Countries. 2008. Disponível em: <[http://www.erudito.fea.usp.br/portalfa/Repositorio/3581/Documentos/artigo%20BP%20das%20nacoes%20\(13out08\).pdf](http://www.erudito.fea.usp.br/portalfa/Repositorio/3581/Documentos/artigo%20BP%20das%20nacoes%20(13out08).pdf)>. Acesso em: 20 mar. 2014.

LACERDA, J.C. S. **Manual de direito falimentar**. 14. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1999.

LOPES, A. B.; MARTINS, E. **Teoria da contabilidade**: uma nova abordagem. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

AGÊNCIA NACIONAL DE NOTÍCIAS DE PORTUGAL - LUSA. Exportações Portugal e Brasil querem aprofundar relações comerciais. **Notícias ao Minuto**, 20 mar. 2014. Disponível em: <<http://www.noticiasao minuto.com/economia/191421/portugal-e-brasil-querem-aprofundar-relacoes-comerciais>>. Acesso em: 24 abr. 2014.

MADEIRA, P. J. Falência ou recuperação empresarial como resultado do declínio organizacional: uma estrutura conceptual explicativa. **Gestin**, Castelo Branco, ano 2, n. 2, p. 191-206, dez. 2003. Disponível em: <<http://repositorio.ipcb.pt/handle/10400.11/235>>. Acesso em: 5 maio 2013.

MARIO, P. C.; AQUINO, A. C. B. Falências. In: INDÍCIBUS, S.; LOPES, A. B. **Teoria avançada da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2012. p. 188-232.

HAIR JUNIOR, J. F. *et al.* **Fundamentos de métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Bookman, 2003.

NAKAO, S. H. **Teoria e normas contábeis de operações em descontinuidade**: um estudo de caso. 2000. 173 f. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2000. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-08032004-163756/pt-br.php>>. Acesso em: 14 fev. 2014.

PASSAIA, C. *et al.* **Análise Econômica Financeira com utilização de Índices**. 2011. Disponível em: <<http://www.uninova.edu.br/Uni/Revista/artigos/artigo03.pdf>>. Acesso em: 14 mar. 2014.

PIRES, P. G. L. S. **A situação do empregado na nova Lei da falência – 11.101 de 2005**. 2006. 56 f. Monografia (Graduação em Ciências Jurídicas) – Faculdade de Direito, Centro Universitário das Faculdades Metropolitanas Unidas, São Paulo, 2006. Disponível em: <<http://arquivo.fmu.br/prodisc/direito/pglsp.pdf>>. Acesso em: 25 jan. 2014.

PORTUGAL. **Decreto Lei nº 53/2004 de 18 de março de 2004**. Código da insolvência e recuperação de empresas. 2004. Disponível em: <http://www.dgpj.mj.pt/sections/politica-legislativa/projectos-concluidos/insolvencia-e/texto-dos-projectos-e/downloadFile/attachedFile_1_f0/codinsolv.pdf?nocache=1178881690.29>. Acesso em: 18 jun. 2013.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, I. M. (Org.). **Como elaborar trabalhos monográficos em Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2003. p. 76-97.

REQUIÃO, R. **Curso de direito falimentar**. 14. ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

ROSS, S. A.; WESTERFIELD, R. W.; JAFFE, J. F. **Administração financeira: corporate finance**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

SANTOS, P. J. M. **Falência empresarial: modelo discriminante e logístico de previsão aplicado às PME do sector têxtil e do vestuário**. 2000. 155 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade e Auditoria) – Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Coimbra, Universidade Aberta, Coimbra, 2000. Disponível em: <<http://repositorio.ipcb.pt/bitstream/10400.11/648/1/DISSERTA%C3%87%C3%83O%20-%20mestrado%20-%20Previs%C3%A3o%20da%20Fal%C3%Aancia.pdf>>. Acesso em: 20 jun. 2013.

SANTOS, S. L. **Falência stock calçados ltda**. 2011. Disponível em: <<http://laurencemedeiros.com.br/pt/processos/falencias/informacoes/22/frazan-industria-e-comercio-de-couros-ltda>>. Acesso em: 25 fev. 2014.

SILVA, A. R.; AZEVEDO, R. P.; PENA, H. W. A. Análise contábil e de quocientes: estudo de caso no setor de aviação civil. **Observatorio de la Economía Latinoamericana**, n. 168. 2012. Disponível em: <<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/>>. Acesso em: 25 mar. 2014.

SOUSA, M. R. A. **Recuperação de empresas: análise comparativa do processo legal entre Portugal e Brasil**. 2012. 108f. Dissertação (Mestrado em Gestão) – Faculdade de Economia, Universidade de Coimbra, Coimbra, 2012. Disponível em: <<https://eg.sib.uc.pt/handle/10316/18806>>. Acesso em: 6 jun.2013.